

CESPA

Centro de Estudios de la Situación
y Perspectivas de la Argentina

La industria automotriz argentina en perspectiva. La reconversión de la década del noventa como prólogo a la crisis actual

*Jorge Schvarzer
Mariana Rojas Breu
Javier Papa
Noviembre 2003*

Documento de Trabajo N° 5



**Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Instituto de Investigaciones Económicas**



Índice

<i>Introducción</i>	3
<i>El régimen automotriz en la década del noventa</i>	7
<i>Una vista a vuelo de pájaro de la producción automotriz argentina</i>	10
<i>Evolución del saldo comercial en automotores</i>	15
<i>La rama de autopartes</i>	17
<i>Comercio exterior de autopartes</i>	20
<i>Desindustrialización o desarticulación local de la rama</i>	24
<i>El ejemplo de Renault</i>	26
<i>Evolución del empleo</i>	28
<i>La variabilidad de la actividad de la rama</i>	30
<i>Estrategias empresarias y problemas de control</i>	32
<i>Efectos de otras medidas oficiales</i>	34
<i>Cambios recientes en la rama</i>	35
<i>Anexo Metodológico</i>	36

La industria automotriz argentina en perspectiva. La reconversión de la década del noventa como prólogo a la crisis actual

*Jorge Schvarzer¹
Mariana Rojas Breu
Javier Papa
Noviembre 2003*

Introducción

La industria automotriz argentina tiene una fuerte presencia en el sector manufacturero y la actividad económica local. De acuerdo a los datos del Censo Económico de 1994, ella representa alrededor del 9% de la producción fabril bruta (incluyendo a la producción de autopartes); a esa cifra se debe agregar, todavía, el aporte de los talleres de reparación de vehículos, más una serie de actividades en ámbitos más amplios en el comercio y los servicios, como las estaciones de ventas de combustibles, las agencias de venta de unidades nuevas y usadas, la oferta de repuestos, seguros, etc. Como es sabido, una parte de esas actividades sirve al parque existente (como estaciones de servicio y talleres) y crece con él, mientras que otra depende directamente de la oferta de unidades nuevas. En la práctica, no siempre resulta posible diferenciar ambas variables, aunque la distinción teórica permite decir que ambos grupos pueden exhibir evoluciones de distinto carácter en el corto plazo, con las actividades relacionadas con el parque exhibiendo, en general, una tendencia más estable que la otra frente al ciclo económico.

La presencia de esta rama en el país tiene larga data pues sus efectos modernos sobre el sistema se perciben desde la implantación de las primeras terminales, en la segunda mitad de la década del cincuenta. La apertura, y expansión inicial de estas últimas, provocó intensos impactos sobre otras ramas relacionadas directamente; los encadenamiento más conocidos fueron los que influyeron en la fabricación de autopartes y neumáticos, pero deben agregarse muchos otros a medida que la evolución de las terminales generaba nuevas demandas sobre ramas tan diversas como la siderurgia (en la forma de chapas para carrocerías), la fundición (para numerosas piezas del motor), la industria del vidrio (para las ventanillas), los textiles (para tapizados), la fabricación de caucho (para alfombras y piezas especiales) y la mecánica de precisión (para velocímetros y otros instrumentos instalados en el tablero del vehículo). Y esto sin contar con los efectos ya mencionados en las actividades relacionadas con la atención al parque global de vehículos en operación.

Fomentada por la presencia de una demanda latente, y largamente postergada, en el mercado local (dadas las condiciones de la economía argentina entre 1930 y 1954), la industria automotriz siguió un claro sendero de expansión cuantitativa y cualitativa que se

¹ Este estudio comenzó con un trabajo para el Seminario de Integración y Aplicación de la carrera de la licenciatura en Economía, llevada a cabo por Liliana Varela, bajo la dirección de Jorge Schvarzer. Esa versión, una vez aprobada, en diciembre de 2002, fue publicada por la autora en *Realidad Económica*, n° 196, agosto de 2003. La presentación actual es una versión ampliada y corregida de ese estudio que fue el antecedente utilizado para las nuevas cifras y estimaciones que se ofrecen aquí y resultan algo diferentes para diversas variables tratadas.

continuó desde su nacimiento hasta mediados de la década del setenta. Su estrategia fue orientada, y condicionada, por la convergencia, o adaptación, entre los objetivos oficiales y los intereses de las transnacionales que dominan el sector. Las regulaciones oficiales buscaban, sobre todo, el mayor contenido posible de partes de fabricación local en la integración de cada unidad. En esas condiciones, el proceso de expansión fabril implicaba un aumento persistente del valor agregado en el país por cada vehículo que salía al mercado. Es bien conocido que esa exigencia política no era un capricho; las normas brotaban de la necesidad de superar la escasez de divisas que sufría la economía argentina, aunque no siempre los resultados que se registraban implicasen un aumento efectivo de la eficiencia, o la productividad de dicho sector. Las transnacionales instaladas en el país captaban, a cambio, el mercado local, dado que estaba prácticamente prohibida la importación de unidades terminadas. Esa convergencia relativa que se fue forjando entre las demandas oficiales y la estrategia de las empresas transnacionales (que controlaban la rama), fue delimitando un sendero de aprendizaje técnico que ofrecía un acervo apreciable, en términos de conocimientos productivos y de equipos instalados para la producción local. Las consecuencias no eran óptimas, como lo señalaron numerosos estudios y críticas de la época, pero, sin duda, eran positivas en términos globales.

A comienzos de la década del setenta, la rama automotriz exhibía cierta maduración técnica y estaba alcanzando algunas economías de escala; fue entonces que encaró (de nuevo, por presiones oficiales) los primeros ensayos de una salida exportadora. En esos años se comenzaron a vender unidades en el exterior, así como piezas y autopartes, que se hacían efectivas normalmente mediante acuerdos entre el gobierno y las respectivas matrices, que autorizaban dichas operaciones. Debido a la estrategia de las empresas, esos vehículos se dirigieron con prioridad al mercado regional. El gobierno ofreció un paquete de incentivos que incluía créditos a los compradores externos y reembolsos a las empresas, hasta lograr que la oferta de automóviles al exterior creciera durante un par de años; los mayores impactos de esa estrategia se notaron en el aumento de variables tales como unidades producidas, que llegaron a un máximo histórico hacia 1973, y de exportaciones, que alcanzaron su máximo durante esa década en 1974. En ese bienio quedó colmada la capacidad instalada de las plantas mientras se registraba una inédita generación de divisas en el comercio exterior de la rama (que en esos momentos resultaba una novedad para un país habituado a exportar básicamente materias primas con baja o nula elaboración fabril). Ese auge duró poco. A partir de mediados de 1975 la crisis, primero, y la nueva política encarada al respecto por el equipo económico de la dictadura militar, meses después, fueron detonantes de cambios sustanciales en el funcionamiento de la rama.

La política de comienzos de la década del setenta tendía a “abrir” la economía aumentando la oferta al exterior, por lo que trataba de impulsar la producción mediante la exportación de bienes fabriles (y que no se limitó a la rama automotriz) a partir de una situación de relativa madurez técnica y empresaria. Ese método llevaba a ampliar la producción, para atender a un mercado más grande, mientras permitía generar divisas a un país escaso de ellas. Estos criterios fueron bruscamente transformados por la “política de apertura económica”, ensayada por el ministro de la dictadura militar, Martínez de Hoz, que tendía básicamente a promover la importación, antes que la exportación, de bienes. La baja de aranceles y la eliminación de una serie de normas que protegían a la industria, más la tendencia a sostener un tipo de cambio “atrasado”, generaba las condiciones para invertir aquellos criterios. La nueva estrategia buscaba que la competencia ocurriera al interior del mercado local y no como resultado de una expansión fabril volcada al exterior. En esas

condiciones, el mercado disponible para las empresas quedaba reducido a la demanda local que, a partir de entonces debía ser compartida, además, con la competencia externa. Este contexto, sumado a una fuerte presión directa del gobierno sobre las fábricas para que modificaran la orientación de sus estrategias productivas, provocaron nuevos cambios en la orientación de la rama. La adaptación no fue sencilla e incluyó el cierre de plantas y hasta el retiro de varias filiales de las empresas transnacionales instaladas en el país, que ya no veían interés, ni rentabilidad, en el reducido mercado local.

El fracaso de ese modelo macroeconómico (que provocó la profunda crisis de 1981-82) frenó los cambios en la rama por un cierto período. Más aún, el primer gobierno que asumió durante la transición democrática de la década del ochenta sólo adoptó algunas medidas de política industrial de escaso efecto real; la crisis provocada por la deuda externa, la persistente inflación que sufría el país, y la *debacle* de antiguos modelos teóricos frente al nuevo contexto económico y social dan cuenta de algunas de las dificultades políticas que condicionaban la posibilidad de orientar en una nueva dirección las posibles estrategias fabriles. Luego de diversos avatares, la actividad automotriz desembocó en una intensa recesión y la caída más profunda registrada en su producción en sus tres décadas de historia local. El número de empresas no sólo se había reducido sino que prometía contraerse aún más, puesto que entre las que quedaban, hubo algunas que comenzaron a plantearse si tenía sentido mantener sus plantas en el mercado para atender una demanda total que se redujo a menos de 100.000 vehículos anuales en 1990, frente a los cerca de 300.000 alcanzados en momentos previos. La dimensión absoluta a la que había caído la demanda impedía no sólo que las empresas pudieran ganar economías de escala sino que ya ni siquiera justificaba sus operaciones tradicionales.

La salida de aquella primera experiencia de recesión profunda y prolongada coincidió con el lanzamiento del Plan de Convertibilidad y se reflejó en un rápido, y casi inesperado, repunte de la venta de vehículos. La demanda postergada en los años de crisis afloró con la estabilidad y la producción no daba abasto para seguir esa evolución, mientras se decidían profundos cambios en el régimen que la regulaba. Las dos medidas más importantes para la rama fueron la nueva y enérgica política de apertura externa, y el acuerdo especial con Brasil dentro del régimen del Mercosur. La primera se aplicó al sector en condiciones muy diferentes a lo ocurrido en otras áreas donde las normas fueron genéricas y casi inapelables; la rama automotriz, en cambio, se benefició gracias a que los cambios de normas fueron graduales en lo que respecta al contenido de fabricación local, la rebaja de aranceles y la reducción de las exigencias de contenido local; el conjunto de esas medidas permitía a las terminales reconsiderar sus estrategias productivas en función de una amplia posibilidad de acceso a la oferta externa de partes y piezas con un horizonte relativamente amplio para la aplicación de sus proyectos. Por otra parte, los acuerdos firmados en el Mercosur permitían implementar una estrecha integración de las empresas al interior de la región, ampliando su margen de libertad, dada la ventaja adicional de que la mayoría de las empresas a ambos lados de la frontera eran filiales de las mismas matrices externas; más aún, las que no estaban en ambos lados decidieron rápidamente instalar una planta en el mercado vecino para aprovechar las oportunidades brindadas por dicho régimen.

El caso automotriz es bastante característico porque fue prácticamente el único en el que se aplicó una política industrial activa y continuada en la Argentina durante la década del noventa, caracterizada precisamente, por la ausencia de políticas activas. También fue particular porque se dirigió, casi exclusivamente, a empresas de capital extranjero creadas

como filiales de matrices gigantes que operan en el ámbito mundial². Este último rasgo fue aplicado en otros sectores económicos aunque pocos (excepto los servicios privatizados presentan una presencia tan decisiva de empresas trasnacionales que, a su vez, dominan el mercado mundial en su actividad y tienen, por lo tanto, intereses regionales que no son coincidentes con los de su matriz.

La oferta de la rama creció a un ritmo formidable durante buena parte de la década del noventa. La actividad se veía tonificada por el alza de la venta local de automóviles más la demanda de Brasil, que permitía exportaciones de magnitud considerable hacia ese país vecino dentro del régimen del Mercosur. La demanda interna se vio amplificada durante varios años por la posibilidad de recuperar el atraso previo en la renovación del parque y el atractivo del menor precio relativo, en moneda local, de los vehículos, debido al efecto del tipo de cambio aplicado en esa década³. Las ventas al Brasil, por otro lado, estaban impulsadas por la dimensión de ese mercado, y su especial dinamismo durante el período 1994-98, que coincidió con la sobrevaluación del real. Conviene adelantar que en esos 4 años, las exportaciones de vehículos al país vecino crecieron 6 veces, ventaja que se perdió en los años siguientes, a partir de la devaluación del real y la recesión en Brasil. Es posible adelantar, también, que las ventajas obtenidas en esas operaciones, tanto en divisas como en número de unidades vendidas, fueron compensadas con creces, en ese mismo período por las compras que se efectuaban de manera simétrica (de acuerdo a los compromisos del Mercosur) en ese país⁴. Este nuevo contexto generó cambios profundos en las estrategias de las terminales. Los más significativos ocurrieron en las funciones de producción de las fábricas, en sus niveles de integración local, que afectaba al sector de autopartes, y en los precios y calidad de los vehículos.

Este ensayo trata de analizar algunos de los cambios más relevantes observados durante esa etapa, pese a las dificultades para captar y organizar la información al respecto⁵. El objetivo reside en apreciar lo ocurrido en la década de la convertibilidad y poner en su debida perspectiva la situación actual de (nueva) crisis profunda del sector. Este balance, a su vez, extiende algunas de sus interpretaciones a los otros sectores fabriles relacionados con el

² Aunque se trata de un tema ligeramente diferente debe destacarse que el Mercosur es el único de los grandes mercados mundiales (con una producción de automotores cercana a las 2 millones de unidades por año en condiciones "normales") que no dispone de empresas de propiedad local y que depende, por lo tanto, de la negociación oficial con las matrices instaladas en el exterior para lograr ciertos objetivos de maximización de beneficios productivos en la región.

³ Conviene recordar que el tipo de cambio se atrasó en 1990, pero sólo a partir de mediados de 1991, con el lanzamiento del Plan de Convertibilidad y la estabilización de los precios internos, se convalidó esa relación y comenzó la reactivación del sector.

⁴ El régimen automotriz en el Mercosur incluía, por supuesto, los intercambios con Paraguay y Uruguay, pero la dimensión absoluta y relativa de las operaciones con Brasil llevan a que se mencione casi con exclusividad a éste último país por su relevancia en el proceso. La participación promedio de Brasil en ese intercambio, fue del 90%, para el período 1994-98.

⁵ Pese a su importancia, hay enormes dificultades para captar y organizar la información sobre las actividades de esta rama. Las empresas terminales son reacias, en general, a presentar ciertas informaciones relevantes; las autopartistas están muy divididas entre un grupo importante, que actúa con una reticencia semejante a la de las terminales, y un número muy amplio de pequeñas empresas muy dispersas con actividades bastante diferenciadas. Por otro lado, las informaciones estadísticas oficiales adolecen de carencias notables en lo que respecta a clasificación y seguimiento, para un sector como éste. Estos temas se analizan con mayor detalle en un *Apéndice Metodológico* que se agrega al final del trabajo para no entorpecer la lectura de los mayores argumentos que se presentan al respecto.

sector y permite revisar las interpretaciones conocidas sobre la evolución global de la industria argentina para contribuir a un nuevo diagnóstico de su estado actual.

El régimen automotriz en la década del noventa

La estrategia industrial aplicada en la década del noventa es bien conocida y se basó en la aplicación de un tipo de cambio que sobrevaluaba el peso, en la reducción sistemática de los aranceles de importación sumado al desmantelamiento de todas las trabas al ingreso de la competencia externa, la escasez de crédito a tasas razonables (que exceptuaba de sus efectos a las grandes empresas con posibilidades de endeudarse en el exterior) y la ausencia deliberada de demandas específicas de parte del gobierno que tendieran a fortalecer la producción local, efecto que se verificó en la notable escasez de políticas fabriles activas y positivas para el sector.

En el caso específico de la rama automotriz, esta estrategia se implementó junto con varios cambios sectoriales específicos, cuyo detalle escapa a éste análisis.

Directrices del régimen. Los criterios centrales de la política oficial estaban basados, al menos en su expresión formal, en la expectativa de que bastaría con un aumento de la competencia para dar lugar a mejoras en la eficiencia y la competitividad de las firmas; estas deberían buscar por sí solas (y no con la guía oficial) la manera de obtener esos resultados cuyo contorno no quedaba bien definido. Las prioridades oficiales, según afirmaba el Secretario de Industria, consistían en lograr tres objetivos básicos: que los precios de los vehículos se acercasen lo más posibles a los precios internacionales, que los modelos ofrecidos en el mercado tuvieran un mínimo desfase de tiempo con los que se presentaban en los mercados de los países de origen de esas firmas y que la oferta fuera lo más amplia posible en términos de variedad de modelos en el mercado local. Merece destacarse que los argumentos explícitos no incorporaban ningún objetivo de contenido local, ni de ahorro de divisas, como había sido habitual en las décadas anteriores⁶.

El proceso de especialización, necesario para obtener las deseadas economías de escala en la producción, implicaba una reducción del número de modelos fabricados en el país; de allí se deduce que la mayor variedad esperada de la oferta debería ocurrir a través de las importaciones, facilitadas por las nuevas normas. En ese recorrido podrían discontinuarse la producción de algunos modelos, ya claramente obsoletos en función de la renovación de la oferta en los mercados más desarrollados, que a comienzos de los noventa se seguían fabricando en la Argentina. En consecuencia, se esperaba una combinación de nuevas inversiones con cambios en las funciones de producción de las empresas, como se aprecia en el Decreto 2677/91 que definió las primeras reglas del llamado Plan de Reconversión del sector.

Las exigencias de contenido local mínimo. Para que las empresas pudieran definir sus proyectos, el régimen incorporó un elemento fundamental consistente en el cambio del contenido mínimo exigido para la producción local. Ese valor, que había llegado nominalmente al 90% del costo, se redujo a sólo 60% a partir del 01-01-92, de acuerdo con el Decreto mencionado. Esa norma se fue modificando con el transcurso del tiempo en el

⁶ Estos objetivos figuran en varios textos oficiales de la época y fueron enunciados, como tales, por el Sub Secretario de Industria en una conferencia pública en 1999.

sentido de liberalizar aún más dichas restricciones. Una de las formas de lograr dicho objetivo consistió en cambiar la base de comparación de las partes locales de manera que, en lugar de tomar el costo de cada unidad en fábrica (como se calculaba originalmente), se pasó a aceptar que se tomara el precio de venta. Esta última variable de referencia incluye costos de comercialización, beneficios e impuestos que son, por definición, locales. Esta nueva regla se aplicó a partir de 1996 y su efecto resulta evidente: al tomar una base más alta de comparación, permite que el mismo porcentaje formal de fabricación externa sobre la local implique una cantidad mayor de importaciones de insumos. Además, se permitió que las piezas y partes fabricadas en el Mercosur fueran computadas como de fabricación local (bajo ciertas restricciones), de modo que el mínimo real exigido de contenido local pasó a ser muy inferior al mínimo formal que, a su vez, se había reducido notablemente respecto a la experiencia previa. No fueron estas las únicas normas que redujeron el valor agregado local por unidad producida; una disposición oficial permitió a las empresas importar hasta el 50% de un vehículo durante tres años si se trataba de un modelo nuevo (y esta fue una de las razones que explican la cantidad de lanzamientos decididos por las terminales en esos años para beneficiarse de esa medida especial). En el año 2000, en medio de una nueva renegociación con las empresas del sector, fuertemente afectadas por la recesión, se volvió a dictar una norma (Decreto 600) que autorizaba un mínimo local del 30% en el contenido de cada unidad.

En definitiva, la caída de la participación exigida de fabricación local desde alrededor de 90% a cerca de 30% en una década, reforzada con los cambios señalados en los criterios de medición, implicó una nueva transformación profunda del régimen productivo de la rama. La liberalidad oficial tendió a permitir, y hasta a promocionar, el recurso a proporciones crecientes de insumos importados, de modo que el crecimiento nominal de las unidades producidas no guarda relación con la evolución del valor agregado local, como había ocurrido en el pasado.

El sistema de intercambio compensado y su impacto en la balanza comercial. La importación descontrolada de automotores y sus partes podía generar un serio efecto negativo sobre la balanza comercial, restricción que explica en buena medida la estrategia oficial en las primeras décadas de existencia de la rama. En la década del noventa, en cambio, el recurso al endeudamiento masivo permitió sostener una magnitud de importaciones, y un déficit del balance comercial, que hubiera sido inimaginable en el período previo. Ese telón de fondo de la política macroeconómica no debe hacer perder de vista que, a su vez, la estrategia respecto a la rama automotriz representó un elemento clave de la situación nacional. En efecto, una parte apreciable del déficit externo (y hasta su totalidad, podría decirse) se originó en el intercambio automotriz. Conviene adelantar al respecto que las importaciones de vehículos automotores de pasajeros, solamente, pasaron de 0.3% del total en 1990, a nada menos que 6.5% en 1994. En términos de toda la década, resulta que el déficit acumulado de la balanza comercial durante el período 1991-2000 fue de casi 3000 millones de dólares, mientras que el déficit sectorial del rubro de vehículos automotores y sus partes y piezas ascendió a más de 9000 millones de dólares. Estas dos primeras comparaciones señalan la importancia estratégica de la rama, aunque los resultados mencionados tuvieron lugar bajo regulaciones sectoriales que no parecían tomar este factor en cuenta.

En principio, el régimen estableció un sistema de intercambio relativamente compensado según el cual las automotrices debían exportar sumas semejantes a las que importaran. Esta

exigencia no buscaba lograr equivalencias absolutas puesto que se aceptaba que por cada dólar exportado las terminales podrían importar hasta 1,20 dólares. A ello se agregó un sistema inicial de cupos en el régimen general de importación de vehículos completos, de modo que el mercado no se abrió totalmente al principio, destacando tanto las preocupaciones en torno del impacto de esas compras sobre la balanza comercial del país como las facilidades en términos de plazo que se le daban a la rama local para reconvertirse. Esa regla ofrecía un claro contraste con la estrategia dirigida en esa misma década del noventa hacia la abrumadora mayoría del sector fabril, al que se le exigió una reconversión súbita (en condiciones que bloqueaban las potenciales respuestas positivas de parte de los empresarios).

La sucesión de regulaciones genera una compleja trama, difícil de seguir, puesto que ella es particularmente oscura para los no iniciados en el tema. El régimen de intercambio, por ejemplo, contenía implícito varias alternativas para la llamada compensación de divisas que distorsionaban profundamente su sentido original. Una de ellas permitía considerar el 30% de las inversiones de las terminales en activos fijos (limitada a bienes nuevos y de origen nacional, pero exceptuando inmuebles) como si se tratara de exportaciones. Esa franquicia se autorizó con el argumento de que ofrecía un estímulo adicional a la inversión productiva de las terminales puesto que resulta obvio que no había divisas ganadas directamente en esa variante. El porcentaje de las inversiones que se permitían computar se elevó a 40% en 1994 y, además, se permitió contabilizar en dicho monto a las instalaciones edilicias, nuevas y usadas, hasta ese momento no aceptadas; es decir que, en esencia, se permitían importaciones masivas de vehículos sin correlación alguna con la generación de divisas para el país por parte de la misma rama. El amplio grado de permisividad de ese régimen, y la falta de control efectivo del proceso de inversiones, sugiere que el método no era el más apropiado ni en lo que respecta al uso de divisas escasas ni en cuanto a la orientación productiva del sector.

El aliento a las exportaciones de la rama incluía a las autopartistas. Las primeras medidas al respecto fueron indirectas, puesto que se estableció la obligación de que un mínimo de 25% de las ventas al exterior de las terminales fuera compuesto por productos fabricados por empresas independientes especializadas. Aún así, los controles previstos y la misma forma de plantear la exigencia resultaron limitaciones apreciables al impacto del régimen en ese subsector.

En 1996 se agregaron una serie de medidas destinadas específicamente a favorecer la expansión y reconversión del sector autopartista que, en cierta forma, señalaban las fallas del régimen previo. A semejanza con lo demandado previamente a las terminales, se estableció un mecanismo de intercambio compensado, según el cual, esos autopartistas independientes podían importar piezas nuevas (con arancel cero dentro del Mercosur, pero pagando 2% para compras en el resto del mundo) siempre que esos costos fueran, a su vez, compensados con igual monto de ventas al exterior (y que las piezas referidas no estuvieran destinadas al mercado de reposición). Los beneficios de ese cambio tardío de régimen no fueron muy extendidos debido a las dificultades de las empresas involucradas para encarar una estrategia exportadora frente a mercados dominados, en general, por la presencia de oligopolios y encadenamientos intensos y prolongados entre terminales y proveedores (lo que no implica que pudo haber sido funcional para algunas empresas bien ubicadas en esos eslabonamientos productivos).

El nuevo régimen y la producción intra-Mercosur. Por último, el régimen especial del Mercosur dio lugar a otra serie de medidas que, si bien fomentaban la integración regional, no ofrecían estímulos para la producción local. El Decreto 2278/94, por ejemplo, otorgó a las terminales la posibilidad de computar como nacionales, a los efectos del cálculo de contenido mínimo local, aquellas partes o piezas nuevas que fueran compensadas con exportaciones de otras; esas importaciones, además, no tributarían derechos aduaneros. Además, durante un período, las terminales pudieron importar vehículos terminados, similares a los fabricados en el país, con aranceles muy bajos (sólo el 2%), privilegio que les otorgaba una ventaja adicional en la competencia con importadores de modelos no fabricados localmente. Este privilegio no sólo estaba en abierta contradicción con la estrategia oficial en ese período frente a la industria en general sino que favorecía abiertamente a las terminales ya instaladas en el proceso de superar la coyuntura.

El régimen del Mercosur dio lugar a una creciente y estrecha integración de las terminales que dependían de una misma multinacional a uno y otro lado de la frontera. Obligó, asimismo, a todas las terminales a establecerse en ambos mercados centrales (además de algunas radicaciones menores en Uruguay y Paraguay) para llevar a cabo esos intercambios compensados que les permitían especializarse al interior del Mercosur. Por esas razones, volvieron a instalarse en la Argentina empresas como Fiat y General Motors (que habían permanecido en Brasil luego de retirarse de la producción local) y se incorporó Toyota con la radicación de una planta en Zárate; análogamente, Renault, que estaba solamente en la Argentina desde hacía un par de décadas, se vio impulsada a instalar otra planta en el país vecino. En consecuencia, la mayor parte de los flujos de automóviles y partes en el Mercosur, que las estadísticas registran como exportaciones o importaciones, responden a intercambios intrafirma, basada en la especialización regional asumida a partir de este régimen, como se verá más adelante.

La profusión de normas hace difícil siquiera resumir el contenido real del régimen que se estableció en el sector automotriz pero las menciones anteriores parecen suficientes para apreciar su lógica. Conviene ahora verificar las consecuencias concretas de esa política en la producción y el mercado local.

Una vista a vuelo de pájaro de la producción automotriz argentina

El Gráfico 1 exhibe la evolución de las ventas de automóviles en el mercado local desde el inicio de la fabricación masiva de unidades, en 1958, clasificando la oferta según que ella fuera de producción nacional o importada⁷. Allí se aprecia que el ingreso de vehículos fabricados en el exterior fue una cantidad mínima en 1958-59, debido a las facilidades originales concedidas por el régimen en vigor cuando se radicaron las primeras empresas terminales; luego, hubo un cierre de importaciones para todo el período siguiente. La reapertura a la oferta externa no ocurre hasta la década del noventa, con la solitaria excepción del período 1979-81, correspondiente al primer ensayo de “apertura” sectorial, durante la gestión ministerial de Martínez de Hoz. Es decir que, durante tres décadas, la demanda interna fue abastecida exclusivamente por la oferta local y ambas eran, por naturaleza, equivalentes.

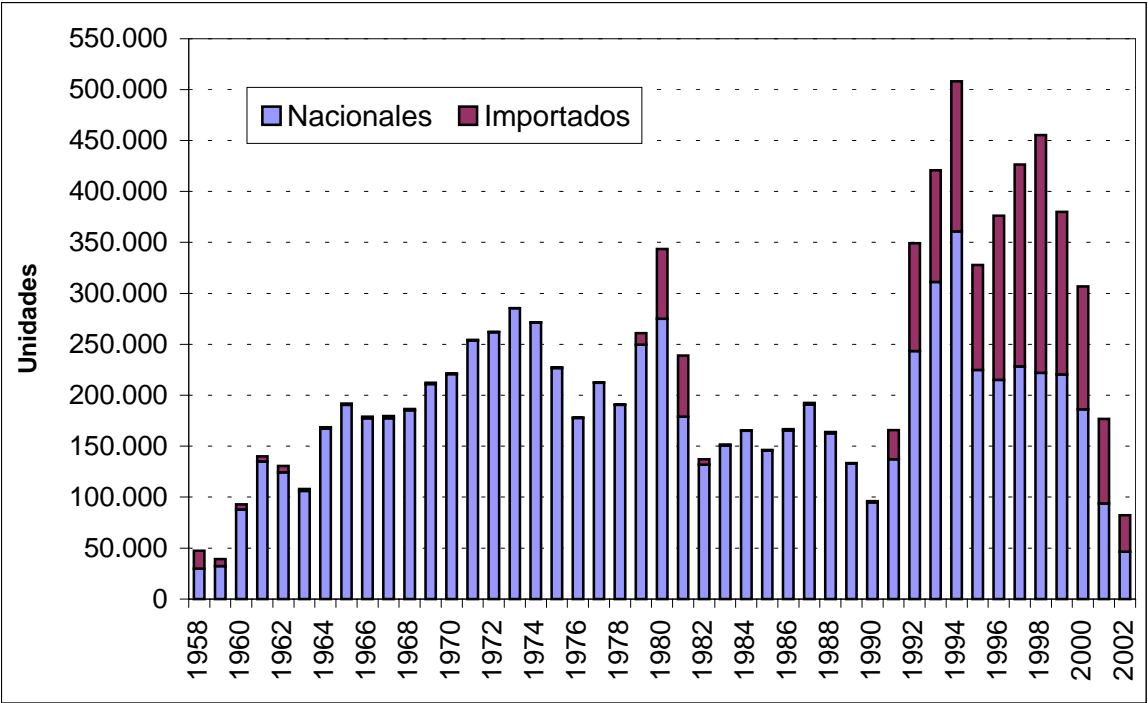
⁷ La producción local de vehículos comenzó en los primeros años de la década del cincuenta, pero el número fabricado no pasaba de un par de miles por año hasta 1957, cuando la planta de Industrias Kaiser (que sería luego de Renault) comenzó a operar, entregando al mercado unas 15.000 unidades que prácticamente se duplicaron al año siguiente, cuando comienza la información registrada en el Cuadro.

La igualdad compulsiva de la oferta y la demanda local en un mercado cerrado confunde algunas evaluaciones de la evolución del sistema. En los breves períodos de vertiginoso auge conocidos en esta historia, cuando la demanda superaba a la oferta, los resultados finales quedaban limitados a la capacidad de ésta última y no se conoce el monto potencial de la demanda; en general, en esos momentos, la escasez de unidades en el mercado provistos por la oferta (conocidos como “desabastecimiento”) provocaban fuertes alzas de precios, porque no había otra forma de equilibrar el sistema. A la inversa, las terminales acomodaban su producción a las dimensiones de la demanda cuando esta caía, para evitar la acumulación de stocks. En consecuencia, las fluctuaciones que se observan en el Cuadro se explican tanto por problemas de oferta como de demanda.

La producción local pasó rápidamente el nivel de 100.000 unidades por año y se colocó, a partir de 1964, en una franja en torno a las 200.000 unidades durante casi tres décadas; ese período se puede dividir en uno, primero, de alza continuada, hasta 1973, cuando se llega a un record histórico de producción de 330.000 vehículos (que no se vuelve a repetir hasta 20 años más tarde), y en otro, posterior, de tendencia declinante a largo plazo y oscilaciones muy fuertes, con valores mínimos en 1982 y 1990.

En la primera etapa la venta de automóviles nuevos generaba una rápida expansión del parque rodante, mientras que en la siguiente comenzó a surgir la demanda de reposición, que se sumaba a la potencial expansión del mercado total en ciertos períodos. De todos modos, las ventas anuales de unidades nuevas equivalían a 12 automóviles por cada mil habitantes en 1973 y no pasaron de 13 en los mejores momentos de la década del 90 (aún computando la oferta importada).

Gráfico 1. Evolución Anual de las Ventas en el Mercado Interno de Vehículos Automotores



Fuente: ADEFA

En la década del noventa el armado de unidades nuevas marcó nuevos records mientras que se combinaba su oferta con los vehículos importados, de modo, que por primera vez había una diferenciación entre la oferta y la demanda. El nuevo contexto del mercado apareció suavemente en 1991, apenas iniciado el Plan de Convertibilidad, y tomó fuerza desde 1992 en adelante. Las ventas en el mercado interno treparon hasta más de 500.000 vehículos en 1994 (absorbiendo la demanda postergada de los años previos) para retroceder a un promedio en torno a los 400.000 en el período 1996-99, antes de emprender una nueva caída hasta otro mínimo histórico en 2002. En esta década, a diferencia de las anteriores, la oferta externa absorbió alrededor de un tercio de las ventas en el país en los años 1994 y 1995 y se acercó al 50% en 1997 y 1998. La presencia de los automóviles importados fue decisiva en los primeros años del período porque contribuyó a atender la rápida expansión de la demanda local desde un mínimo absoluto de 96.000 unidades en 1990 (que no se había registrado desde 1960) hasta 349.000 en 1992. Ese ritmo no podía ser seguido durante una primera etapa debido a razones técnicas que no permitían acelerar la reactivación de la producción local; más tarde, la magnitud de la demanda llegó a superar la capacidad instalada previamente en el sector, hasta que se realizaron nuevas ampliaciones de las plantas de montaje. En esas condiciones, debe notarse que el recurso a la importación permitió lograr cierto equilibrio en el mercado, evitando los fenómenos denominados de “recalentamiento” que se observaron en otras ocasiones⁸.

Las terminales locales perdieron, así, su tradicional reserva exclusiva de mercado, a cambio de la oportunidad de modificar sus funciones de producción (que incluyeron la reducción de ciertos beneficios otorgados a las matrices); las filiales podían reducir el contenido local de cada unidad fabricada localmente mientras que las matrices ganaron la posibilidad de vender en el mercado argentino los vehículos producidos en otros países. Por eso, la caída de la participación aparente de las empresas instaladas en el país no es igual a los valores que se presentan en el Gráfico 1 debido a que las mismas empresas que ensamblan en el país importan otros modelos de sus casas matrices, o de otras filiales hermanas, para completar su gama de oferta. Es cierto que también entraron competidores nuevos y diferentes a los que ya estaban en el mercado local, pero esa presencia resulta muy inferior a lo sugerido por aquellas cifras. Este resultado era permitido, y hasta alentado, por las regulaciones oficiales que fijaron aranceles mucho más bajos, como se mencionó, para aquellas unidades traídas por las empresas matrices para complementar la gama de oferta de sus filiales en el país.

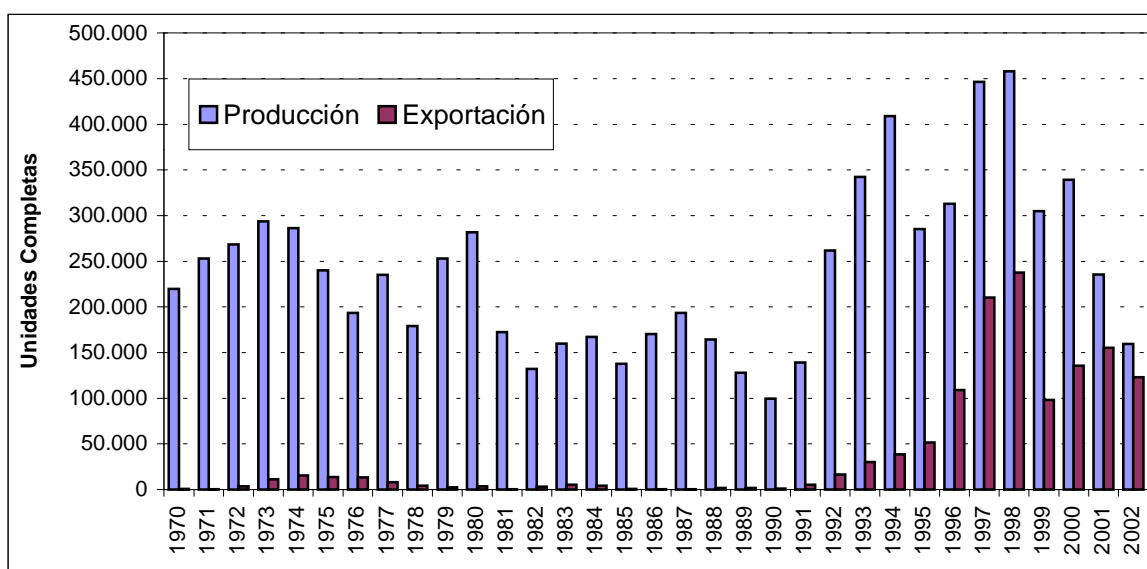
La producción local mostró signos bastante dinámicos durante una primera etapa. Ella superó rápidamente las magnitudes de la demanda dirigida a las plantas instaladas en el país y posibilitó una enérgica salida exportadora que ahora formaba parte de los planes de las propias empresas. Como se mencionó, este impulso exportador había tenido un primer antecedente en los años 1973-74, cuando la política oficial exigió a las empresas que salieran a colocar unidades en el exterior como parte de una firme, pero breve, estrategia de exportaciones fabriles que contribuyera a mejorar el saldo de la balanza comercial, al mismo tiempo que a reforzar la industria local. Pero aquella experiencia se agotó hacia 1976, debido al brusco cambio de política oficial y al escaso interés de las terminales en

⁸ En rigor, hubo algunos desajustes en el mercado, pero ellos fueron mucho más controlados que en ocasiones anteriores. Ver detalles al respecto, Jorge Schvarzer, “La reconversión de la industria automotriz argentina. Un balance a mitad de camino”, CICLOS, Buenos Aires, n° 8, primer semestre de 1995, donde se analizan otros aspectos del proceso de cambio en la rama a comienzos de la década del noventa.

seguir por ese rumbo en las condiciones de esa época. En total, las ventas al exterior durante esos cuatro años llegaron apenas al 5% de la producción local; más aún, esas operaciones se contradecían con los requisitos de la demanda local que no lograba ser satisfecha durante el período 1973-74. En cambio, la salida exportadora de la década del noventa mostró una tendencia más firme y una menor contradicción formal con el mercado interno, ahora más “abierto”.

El Gráfico 2 muestra la evolución de la producción de vehículos y de las exportaciones de las terminales locales a partir de 1990 para verificar esos resultados. La producción trepa hasta las 400.000 unidades en 1994, un *record* para la rama, que no había superado hasta entonces los 300.000 vehículos anuales. Esa cifra se alcanza, además, a un ritmo muy rápido, puesto que se partía de menos de 100.000 unidades apenas cuatro años antes; el incremento se origina más en el uso de una apreciable capacidad ociosa que en inversiones adicionales que recién se verificaron más tarde. Ese avance se interrumpe con la primera crisis de la Convertibilidad (conocida como el *tequila*) que provoca un retroceso apreciable durante los dos años siguientes; luego, ocurre una nueva recuperación hasta un máximo de 450.000 unidades anuales en promedio producidas en 1997-98.

Gráfico 2. Evolución Anual de la Producción y Exportación de Vehículos Automotores



Fuentes: INDEC, hasta 1971 y ADEFA, desde 1972

A partir de entonces, la actividad cae continuamente hasta volver a un mínimo de 150.000 vehículos armados en 2002.

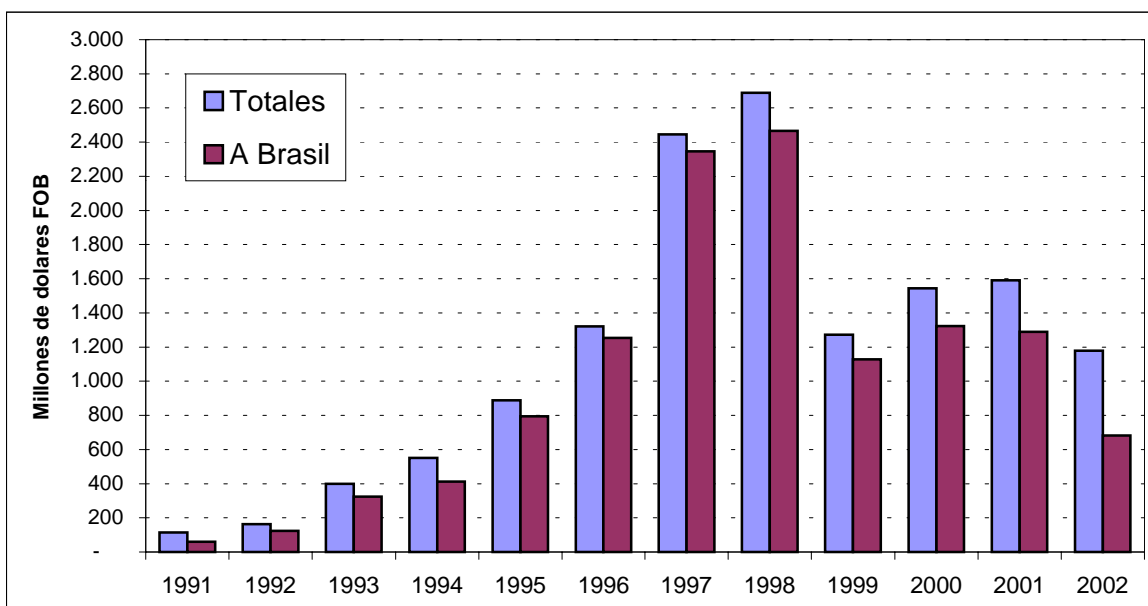
La exportación va creciendo desde un mínimo de 5.000 unidades en 1991 y adquiere cierto carácter contracíclico en 1995 y 1996; en esos años las ventas al exterior trepan mientras cae la demanda, y la producción, local. En 1996 se alcanza la cifra de 109.000 unidades vendidas al exterior, que se duplican en los dos años siguientes, que surgen como los mejores, aunque únicos, de todo el período del nuevo régimen automotriz. Las 224.000 unidades promedio exportadas en el bienio 1997-98 no se vuelven a repetir y quedan como una referencia más coyuntural que estructural. A fines de la década y comienzos del nuevo siglo, las exportaciones caen pero aún así esas ventas permiten compensar, parcialmente, el

efecto negativo derivado de la escasa demanda del mercado local (compartido ahora con la importación).

La nueva tendencia declinante se debe a la fuerte dependencia de la producción local del mercado brasileño, que entra en una fase recesiva al mismo tiempo que la devaluación del real disminuye las ventajas comparativas de las terminales argentinas.

La importancia del Mercosur se visualiza claramente en el Gráfico 3, donde se registra el valor de las exportaciones totales de automotores desde la Argentina y la parte que va al Brasil. El aumento de las ventas al exterior resulta sostenido hasta 1998 cuando supera los 2.500 millones de dólares de facturación sectorial, máximo que no vuelve a repetirse en la etapa siguiente, cuando esos montos caen a la mitad. En los primeros años todo el fenómeno se explica por los envíos a Brasil que abarcan el 93% del incremento observado. La caída posterior tiene las mismas causas, debido a que se origina en la devaluación y posterior recesión en el país vecino. Este dato señala que el análisis de la industria automotriz local ya no puede separarse de la evolución de su par del otro lado de la frontera

Gráfico 3. Exportación de Vehículos Automotores



Fuente: CEP en base a datos del INDEC

Nota: Incluye la fabricación de motores de combustión interna y chasis equipados con motores

y que ambos mercados están estrechamente correlacionados. De todos modos, en estos últimos años se observa un esfuerzo de algunas terminales por abrir otros mercados y reducir su dependencia de la demanda del país socio; de allí que la participación de Brasil en las exportaciones de automotores cayó del 93% al 57%, entre los años 1998 y 2002, respectivamente.

En esa exploración de nuevos mercados, la Argentina ha firmado un acuerdo con México, a mediados de 2002, que prevé llegar al libre comercio de automotores en 2006 y establece, mientras tanto, una cuota de 50.000 unidades anuales. Este acuerdo dio lugar a un flujo de exportaciones que contribuyó a sostener la alicaída producción local en el período 2002-03.

Esos esfuerzos dependen, en buena medida, de las estrategias globales de las respectivas matrices, puesto que algunas muestran escaso, o nulo, interés por crear una base exportadora en la Argentina, dada su preferencia por otros mercados en los que están instaladas. De todas maneras, puede adelantarse que si el país sostiene un tipo de cambio “razonable” (respecto a lo ocurrido en la década del noventa) y ofrece ciertas ventajas a las empresas, podría esperarse una consolidación de la tendencia a exportar, dentro de ciertos límites, parte de la producción local.

Los elementos mencionados permiten presentar, en un resumen muy sintético, la evolución automotriz clasificada en varias etapas, todas bastante breves, que se sucedieron durante la década del noventa:

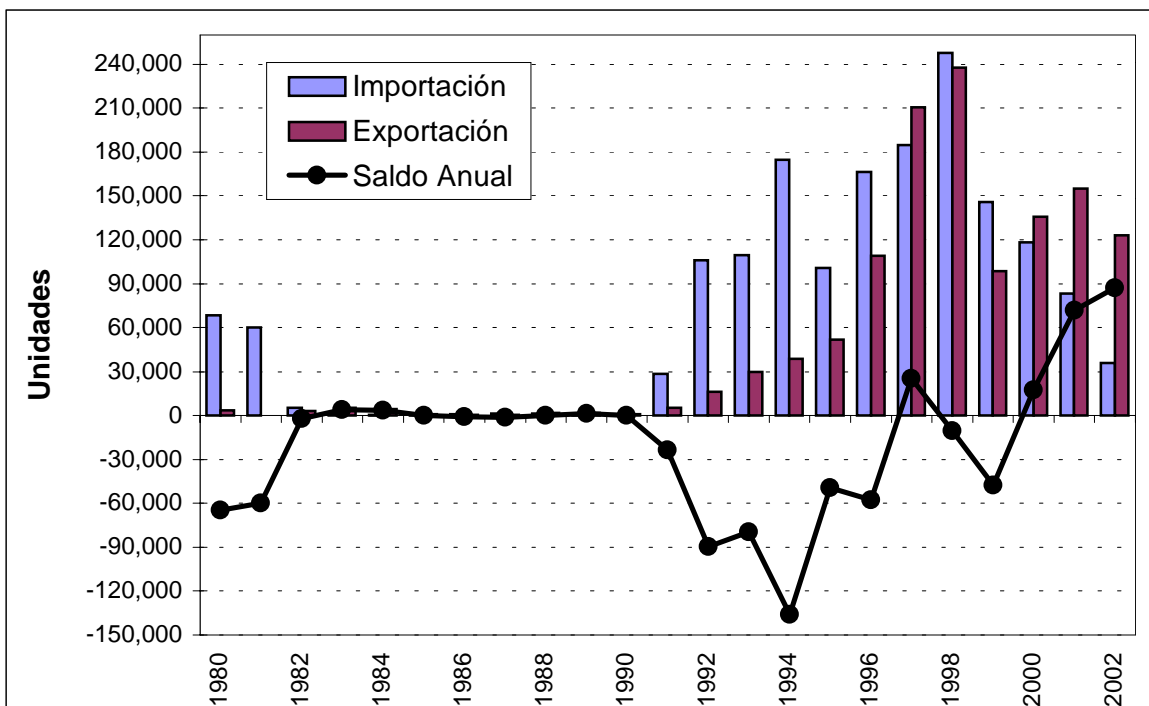
- a) una primera etapa de recuperación (1991-94), impulsada por la demanda postergada del mercado local y con escaso “recalentamiento” (en términos de desfasaje de oferta y demanda y repercusiones en los precios) debido al ingreso apreciable de unidades importadas. En esa etapa se sientan las primeras condiciones del nuevo régimen productivo.
- b) una segunda etapa (1995-98) motorizada por el “despegue” brasileño, donde la revaluación del real y el crecimiento del mercado interno del país vecino contribuyen a consolidar la integración entre las terminales a ambos lados de la frontera con ventajas significativas para el lado argentino. Las exportaciones a Brasil dan cuenta de la magnitud del fenómeno.
- c) una tercera etapa (1999-2001) signada por la contracción simultánea del mercado brasileño y el argentino y una reorganización de las empresas para adaptarse a la nueva situación en condiciones en que la competitividad nacional se ve afectada tanto por la devaluación del real como por la rigidez cambiaria de la convertibilidad.
- d) una cuarta etapa (2002- ?) definida por la devaluación argentina, que abre una nueva perspectiva para las empresas, pero en condiciones de gran incertidumbre sobre el futuro inmediato y con el mercado regional inmerso en la recesión, donde aparecen tentativas como las exportaciones a México y menores a otros países.

Evolución del saldo comercial en automotores

El comercio exterior de vehículos debe analizarse tanto en términos de unidades como en relación a los valores involucrados. La primer variable se presenta en el Gráfico 4 que exhibe el comercio exterior de vehículos terminados, en unidades, así como el saldo anual para las dos ultimas décadas en la Argentina.

El Gráfico comienza en ese momento con la inédita experiencia de apertura de 1980-81, con un saldo negativo superior a las 100.000 unidades en ese bienio, que desemboca en la inexistencia de esas operaciones durante el resto de aquella década. En los noventa, comienza el flujo en ambos sentidos y se observa que el crecimiento de las exportaciones locales, si bien sistemático hasta 1998, no evitó que el comercio total arrojara déficit, con la solitaria excepción de 1997. La caída posterior se origina básicamente en la problemática del Brasil y convierte a los años 1997 y 1998 en excepcionales para todo el período. La contracción de los flujos se refleja tanto en las ventas externas como en las importaciones, de modo que el saldo sigue exhibiendo déficit hasta 1999, con un nuevo cambio de signo en 2000. En 2001 y 2002 el saldo positivo exhibe tendencia a mantenerse, debido a la enorme baja de la oferta importada que se explica por la crisis local.

Gráfico 4. Comercio Exterior de Vehículos Automotores



Fuente: ADEFA

Nota: La importaciones del año 2002 corresponden a la serie de Ventas de Vehículos importados

En total, para toda la década del noventa (1991-2000), el saldo negativo final acumulado llegó a 450.000 vehículos importados por encima de los vendidos al exterior, de modo que el dinamismo exportador no fue suficiente para equilibrar las cuentas, como parece ocurrir con la crisis actual. Esa magnitud arroja una primera imagen del costo en divisas de la estrategia adoptada para el sector desde el origen de ese período y mantenida durante toda la vigencia del Plan de Convertibilidad⁹.

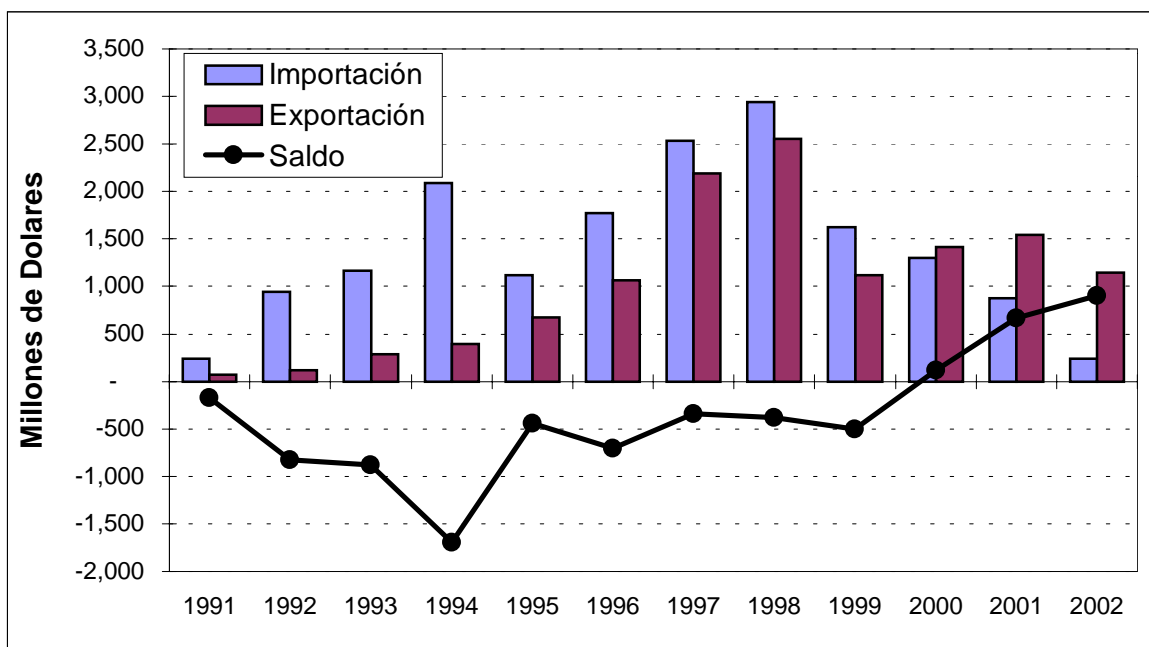
El mismo cálculo puede hacerse a partir de las cifras de comercio exterior en dólares de la rama de vehículos que se puede extraer de las series estadísticas del INDEC y que se presenta en el Gráfico 5 y cubre solamente la década del noventa por las razones que se explicaron más arriba. Esta serie señala un desequilibrio creciente hasta 1994, corregido parcialmente a raíz del tequila, y un cambio de signo a partir de 2000 en coincidencia con lo señalado en la estadística de unidades físicas. En total, la serie arroja un saldo negativo de 5.800 millones de dólares en ese período.

Las importaciones totales, por supuesto, incluyen la entrada de vehículos por el régimen del Mercosur, además de las importaciones de unidades de otras fuentes aunque el primero fue decisivo en las exportaciones locales pero no tuvo la misma presencia en las compras

⁹ En rigor, se trata de un valor de mínima por dos razones. Primero, porque las exportaciones locales incluyen partes importadas de modo que el beneficio neto en divisas para el país es menor que el monto registrado en dicha variable. En segundo lugar, porque los vehículos importados son, en general, más caros por unidad que los vendidos por el país, de modo que la comparación en unidades no necesariamente se correlaciona con los valores en dólares.

externas debido a la preferencia de algunas empresas por ofrecer unidades de mayor costo provenientes de sus matrices en las naciones desarrolladas. Por otro lado, esas cifras no reflejan la evolución de la actividad real de la industria local porque parte de los valores (y unidades) exportadas está compuesta de insumos importados que reducen el monto real de las divisas generadas por esas operaciones. En definitiva, este análisis sólo permite afirmar que el régimen no tuvo resultados positivos en lo que respecta a generación de divisas (que no es poco en las condiciones de déficit externo del país en la década del noventa) pero no resulta suficiente para analizar el sector productivo en sí mismo que se debe encarar con otros enfoques que se presentan a continuación.

Gráfico 5. Comercio Exterior de Vehículos Automotores



Fuente: CESPA en base a datos del INDEC

La rama de autopartes

Los autopartistas son los principales proveedores de las terminales aunque no los únicos, como se mencionó más arriba. Tampoco trabajan únicamente para las terminales; una parte de su producción se destina al mercado de reposición y otra tiende actualmente a dirigirse a la exportación, siguiendo las pautas establecidas por el régimen. Por otra parte, la actividad de este sector es muy heterogénea y su evolución sólo puede analizarse a partir de series que contengan las mismas subramas a lo largo del tiempo estudiado. La definición misma de “autopartista” plantea una cuestión especial, dado que los alcances que se dan a dicho concepto definen los resultados. Hay una serie de actividades que no dejan dudas, como la fabricación de baterías o de cajas de cambio, pero hay otras que no son exclusivas para la rama automotriz y que plantean problemas específicos: la producción de receptores de radio para autos, por ejemplo, debe considerarse como parte de las “autopartistas” o de la rama de bienes de consumo electrónico? La misma pregunta puede hacerse para la fabricación de cerraduras para puertas, o de alfombras de goma, que ofrecen las mismas características de

objetos utilizables en otras áreas de la actividad o del consumo y que no son específicos de aquella rama. Un caso particular lo ofrece la fabricación de neumáticos que, por su propia dimensión, sus mercados (que se definen por el parque, pues incluyen predominantemente a la reposición) y sus características, merece ser tratada por separado, aunque muchas veces aparezca incluida entre las autopartistas.

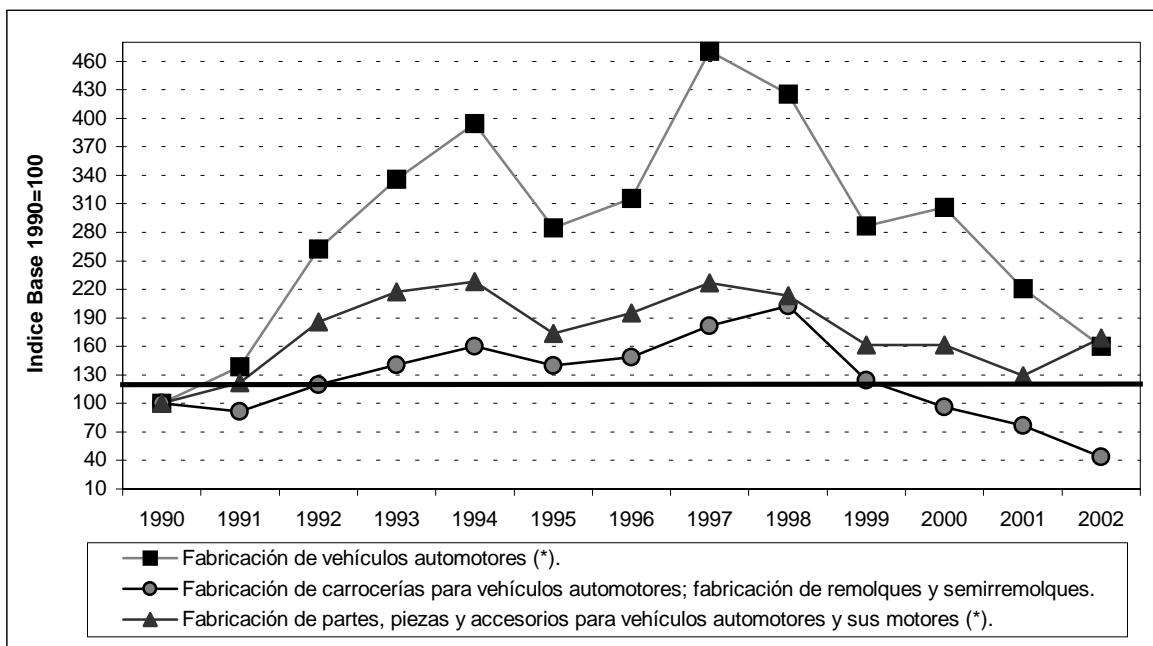
Las firmas autopartistas eran unas 600 (aparte de numerosos talleres muy pequeños) a comienzos de la década del noventa, aunque se estima que no han quedado más de 400 en los últimos años. Ellas se pueden dividir en tres grupos más o menos diferenciados por sus funciones. Un grupo reducido forma una “primera corona” en torno a las terminales, porque fabrica conjuntos estratégicos para la actividad; ese grupo está compuesto por empresas relativamente grandes, con un fuerte control de trasnacionales especializadas que son sus propietarias, relaciones estrechas con las terminales y cierta capacidad exportadora (que depende, a su vez, de la estrategia de la respectiva matriz). Un segundo grupo fabrica partes menores específicas para la rama y piezas para las primeras y tiende a repartir su actividad entre las terminales y la exportación; el tercero está formado por empresas más pequeñas que realizan fabricaciones más simples y atienden predominantemente al mercado de reposición. De todos modos, se estima que un grupo de 50 empresas aporta las dos terceras partes del valor agregado por el conjunto y es el corazón de la actividad. La heterogeneidad del conjunto, tanto por los tamaños relativos de las empresas, los mercados en los que actúan, la tecnología utilizada y las características de propiedad, dificultan el trazado de una evolución global para la cual, además, no se dispone de información confiable y abarcadora.

Las estadísticas industriales no siempre permiten seguir de manera adecuada y continua la actividad de los autopartistas. Hay series razonablemente homogéneas a partir de 1993, pero de difícil extensión hacia el pasado puesto que las series estadísticas previas las clasificaban de otro modo. La desventaja de 1993 consiste en que se trata de un momento posterior al inicio de los grandes cambios mencionados y cuando ya estos se hacían sentir, de modo que no permite una comparación con el pasado y no ofrece una base estable y representativa de análisis. Por eso, resulta necesario efectuar algunos análisis aproximados para cubrir ese bache, que llevó a extender la serie hasta 1990 para este trabajo

Es conocido que entre 1991 y 1993 las terminales recurrieron a una sustitución creciente de insumos locales por importados, aprovechando las regulaciones oficiales al respecto, por lo que ese período resulta crucial para analizar el régimen que se forjó. Esa evolución puede ser estudiada a través de las cifras de producción local como mediante las estadísticas de importaciones, que se verán más adelante, para confirmar los resultados. Las series de producción muestran que la fabricación de carrocerías y de autopartes tuvieron un importante crecimiento entre 1990 y 1993. Para entrar el tema, se comienza con el Gráfico 6, que presenta los indicadores de evolución para 1990-2002 del volumen físico de producción de la rama que se define como autopartista; esa tendencia se compara con la que sigue la actividad de las terminales, además de la que corresponde a la fabricación de carrocerías que es menor en términos de magnitud absoluta¹⁰.

¹⁰ Estos índices son contruidos por el CEP (Centro de Estudios de la Producción, de la Subsecretaría de Industria) a partir del CLANAE (Clasificador de Actividades Económicas) y presentan algunas características especiales. En la actividad de las terminales se incluye la fabricación de motores y chasis con motores; la de autopartes no incluye esas actividades ni la fabricación de baterías, pero sí todas las demás ramas del sector. De todos modos, como la fabricación de motores ha tenido una actividad declinante, su clasificación no afecta

Gráfico 6. Evolución de la Producción de distintas ramas de la Industria Automotriz



Fuente: CEP en base datos del INDEC

Los resultados son sugestivos y deben tratarse por períodos. Entre 1990 y 1994 la actividad de fabricación de autopartes se duplica con creces (de 100 a 220) mientras que el armado de unidades terminadas se multiplica por cuatro. Es decir que la recuperación de las terminales resultó muy superior a la lograda por sus proveedores especializados, como indicador de que una parte de esa demanda fue atendida por las importaciones. Luego de la crisis, el armado de unidades alcanza un nuevo máximo (índice 460) en 1997, pero la fabricación de autopartes no supera los valores alcanzados en 1994, de modo que ese diferencial se atendió también mediante las importaciones. La caída de ambas series en la etapa 1997-2001 resulta simétrica (aunque es mayor en términos relativos para el armado) y recién en 2002 se observa un cambio de tendencia en la fabricación de autopartes debido al efecto de la devaluación y el cambio consiguiente de estrategia en la rama.

Debe señalarse que la actividad de los autopartistas en 2002, pese a la recuperación en ese año, se mantiene debajo de los niveles alcanzados en 1992. En consecuencia, puede decirse que la actividad de las autopartes no exhibe ningún dinamismo en la década, aunque la serie comienza en un momento de crisis. Hasta 1994, exhibió un moderado dinamismo, fruto de una demanda interna rezagada, pero, a partir de 1995, el sector se mantuvo estable, aunque con algunos sobresaltos. Se sabe que diversas autopartistas aumentaron sus exportaciones en el período (1990-1994), pero las cifras de producción local de dicho sector sugieren que esa opción no resultó suficiente para compensar en el conjunto esa caída de la demanda de las terminales.

a los resultados que se presentan (porque su incorporación con las terminales tiende a reducir la evolución real de esta mientras que mejora, con la misma lógica, la performance de las autopartistas).

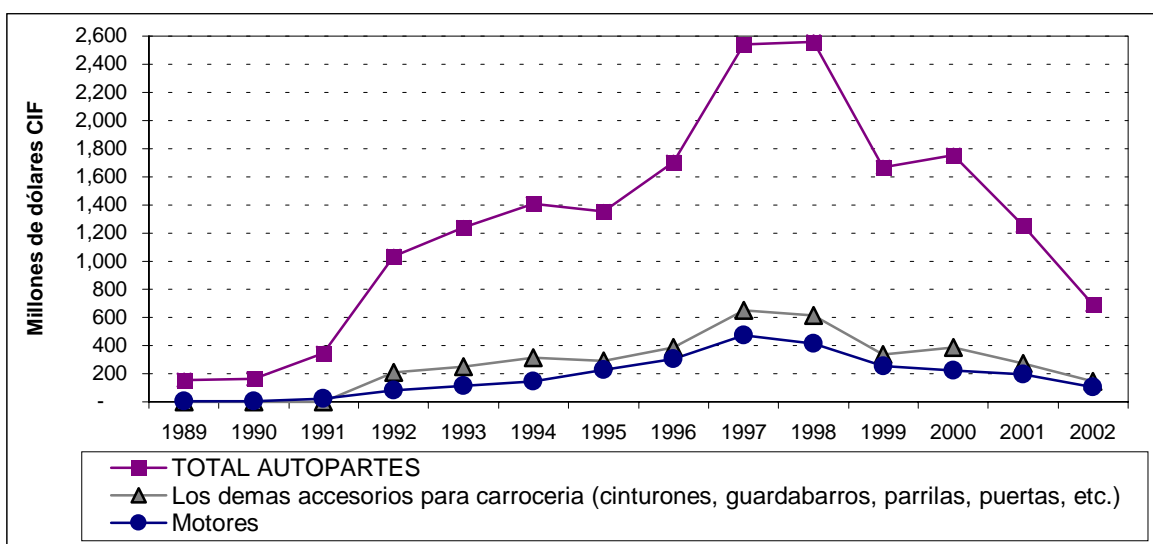
La actividad de carrocerías y remolques, que es más pequeña que las anteriores, sigue, aproximadamente, el índice de las terminales, aunque las partes que componen a esta rama ofrecen comportamiento distintos que no se analizan aquí. Es decir que los indicadores de producción de ésta actividad exhiben un bajo impacto en términos de magnitud luego de los grandes cambios en la política macroeconómica local. Si bien algunas empresas comienzan a exportar, como se verá más adelante, su efecto no alcanza a neutralizar los impactos negativos que generó la libertad otorgada a las terminales para su aprovisionamiento en el exterior.

Estos índices de actividad pueden compararse con los que ofrecen las estadísticas sobre comercio exterior, que permiten verificar la evolución de las exportaciones e importaciones de esta rama para apreciar su evolución productiva real.

Comercio exterior de autopartes

Por las razones que se mencionaron más arriba, la clasificación del comercio exterior de autopartes resulta una tarea difícil y compleja. La inclusión en ese rubro de distintas partes que pueden, o no, corresponder a la definición del sector, genera resultados muy distintos de acuerdo a las fuentes que las construyen. Para superar esos inconvenientes, se realizó un análisis detallado del comercio exterior, de acuerdo a las clasificaciones disponibles, para obtener una estadística lo más aproximada posible a la realidad del sector. Entre los diferentes problemas que se presentan figuran las sucesivas modificaciones aplicadas a las clasificaciones arancelarias de las importaciones, de modo que las definiciones para un período del sistema estadístico nacional no son comparables directamente con las siguientes. Como en los primeros años de la década del noventa ocurrió un cambio drástico en la función de producción de las terminales y, por lo tanto, en su demanda de piezas importadas, se decidió construir una serie que ofreciera resultados homogéneos a lo largo de toda la década, aunque ese criterio implicara “recortar” en parte la definición del sector.

Gráfico 7. Importaciones de Autopartes (Total y principales rubros)



Fuente: CESPA en base a datos del INDEC, que se detalla en el Cuadro 1 del apéndice

El Cuadro 1, en el Anexo, presenta los resultados obtenidos respecto a las importaciones de diferentes capítulos (40, 84 y 87) de la nomenclatura arancelaria que agrupan a las actividades del sector automotor (“Automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios”); la serie cubre desde el año 1989, tomado como inicio (para disponer de una base de comparación más amplia), hasta 2002. La Tabla 1, también en el Anexo, resume los criterios aplicados para tender a resultados razonablemente homogéneos de los datos para las diferentes subpartidas.

A partir de esos datos puede decirse que las importaciones de autopartes oscilaban en torno a 150 millones de dólares a fines de la década del ochenta, pero saltaron a 350 millones en 1991 y a más de 1.000 en 1992, con los aumentos distribuidos en prácticamente todas las partidas analizadas. Como se aprecia en el Gráfico 7, las importaciones continuaron su tendencia alcista hasta llegar a montos superiores a 2.500 millones de dólares anuales en el bienio 1997-1998. A partir de entonces, la tendencia absoluta cambia de signo y esas compras caen a la mitad (1.250 millones) en 2001 y a cifras aún menores en 2002.

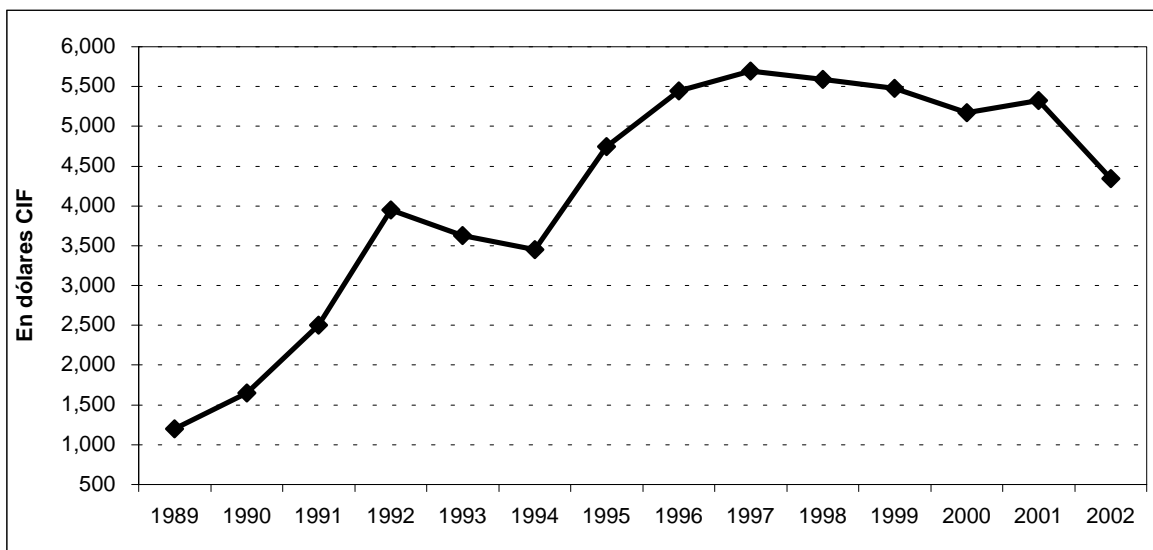
El aumento de las importaciones en el período 1991-94 marca el momento del cambio del régimen en una etapa de expansión acelerada de la demanda local. El aumento posterior, en cambio, ocurre durante la consolidación del régimen en el seno del Mercosur y asegurado por la revaluación semejante de los tipos de cambio a uno y otro lado de la frontera con el Brasil. Por eso, uno de los fenómenos a analizar consiste en la composición sectorial de ese diferencial de 1.115 millones de dólares que corresponde al aumento de las importaciones de autopartes entre 1994 y 1997. Del cuadro 1 del Anexo se desprende que los accesorios relativamente sencillos para carrocería (cinturones, guardabarros, parrillas, puertas, etc.) explican el 30% del incremento de las importaciones en ese periodo. Otro porcentaje similar se explica por el rubro motores (distribuido en un 18% para los nafteros y un 12% para los diesel) donde hubo un claro reemplazo de producción local. Finalmente, las importaciones de dispositivos de comando, crucetas y demás llegan a explicar un 15% del total importado. En conjunto, estos tres grupos de autopartes alcanzan para explicar las $\frac{3}{4}$ partes de la diferencia de importaciones en el periodo posterior al *tequila* respecto a los primeros años de la convertibilidad.

Si esas importaciones se comparan con los vehículos producidos localmente se llega a un resultado significativo: las importaciones de autopartes por vehículo producido en el país pasaron de alrededor de 1.400 dólares en 1989-90 a casi 4.000 en 1992, durante la primera etapa del nuevo régimen. Lo notable es que el monto de esas importaciones continúa aumentando hasta 1997, cuando ya se aproximaba a los 5.700 dólares por vehículo armado localmente. Este nuevo promedio se mantiene en los años siguientes en medio del declinar de la actividad de la rama, hasta que en el año 2002 dicha relación retorna a los mismos niveles de 1992, como se exhibe en el Gráfico 8¹¹.

Como los valores promedio de importación de unidades terminadas están apenas por encima de los 10.000 dólares, este resultado sugiere que no menos de la mitad del valor de producción de un automóvil está formado ahora por insumos externos. Y más aún, esta cifra resulta conservadora en función de otros análisis complementarios que se realizan más adelante.

¹¹ Resulta claro que los promedios son aproximados porque no se sabe cuánto de la importación permanece en stock de un año al otro y si no hay una parte de esas compras que va al mercado de reposición (en lugar de ser usada por las terminales). De todos modos, la misma diferencia de magnitud de los resultados es un indicador seguro de la importancia del proceso de sustitución de producción local por importada en esos años.

Gráfico 8. Importación de autopartes por vehículo producido



Fuente: CESPA en base a datos de INDEC y ADEFA

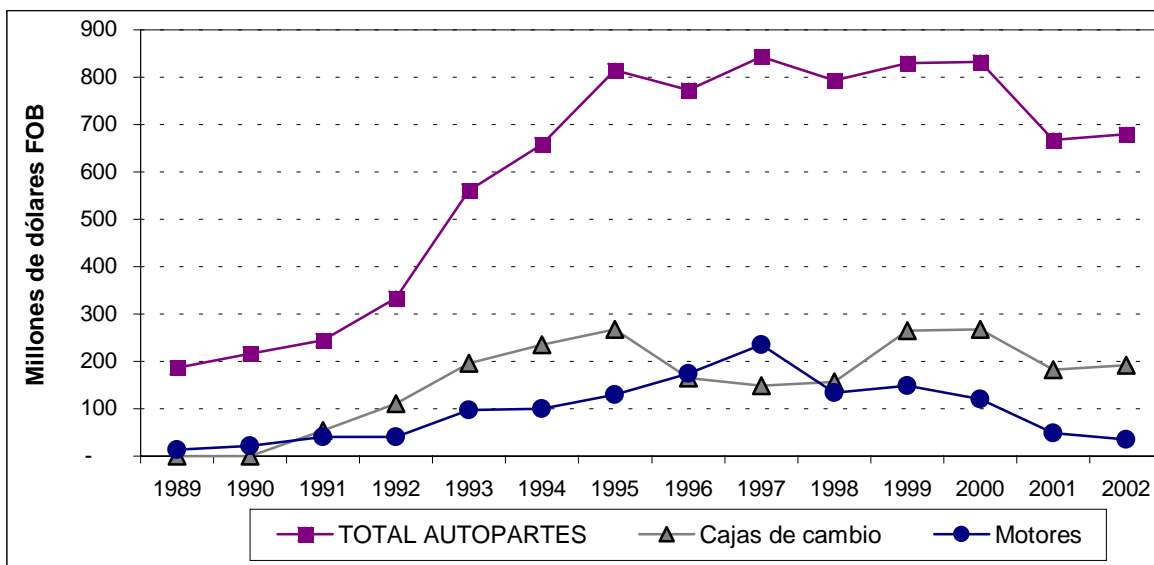
Conviene señalar que los resultados sobre importaciones que se señalan en este análisis arrojan cifras diferentes a las de otras fuentes. En el Anexo se marcan las diferencias y se señala que eso se debe a que cada organismo toma un universo distinto de partidas para analizar la evolución de las importaciones de autopartes, aunque el mérito del resultado que se presentan aquí descansa en la homogeneidad de la serie a lo largo de catorce años, la inclusión de insumos que son específicos de los automotores y la relativa simplicidad de los criterios de selección aplicados.

La otra cara del comercio exterior son las exportaciones de autopartes. Estas se presentan con detalle en el Cuadro 2, del Anexo, que se inicia también en 1989 para mantener cierta simetría con el anterior, criterio que se repite en la clasificación de sus capítulos y partidas. Como se resume en el Gráfico 9, esas exportaciones exhiben un alza continuada durante los seis primeros años de ese período, y que permite pasar los valores correspondientes de 187 a 815 millones de dólares. El fenómeno se agota en 1997 aunque no hay un retroceso tan significativo como el que se observó en otras variables. Los valores de 2001 y 2002 sugieren que el sector de autopartes puede sostener un flujo estable de ventas al exterior del orden de 700 millones de dólares anuales cuyos valores definitivos dependerán de la evolución definitiva de la rama.

Debe destacarse que el incremento de la actividad exportadora de autopartes comenzó muy temprano, de modo que sugiere la existencia de una capacidad productiva y técnica previa en algunas empresas que se beneficiaron rápidamente del nuevo contexto del sector. Las estadísticas señalan un salto desde 215 millones de dólares en 1990 hasta 560 millones en 1993, de modo que la mayor parte de la mejora de competitividad externa ganada en todo el período estaba ya afirmada un par de años después del lanzamiento de la convertibilidad. El análisis de los componentes involucrados en ese comercio, y la difusión pública sobre proyectos de inversión de las terminales, sugiere que ese resultado puede haberse originado en partes específicas que habían comenzado a fabricar éstas para enviar a sus asociadas

externas ya desde la década del ochenta y que terminaron de fructificar en los comienzos de la década del noventa.

Gráfico 9. Exportaciones de Autopartes (Total y principales rubros)



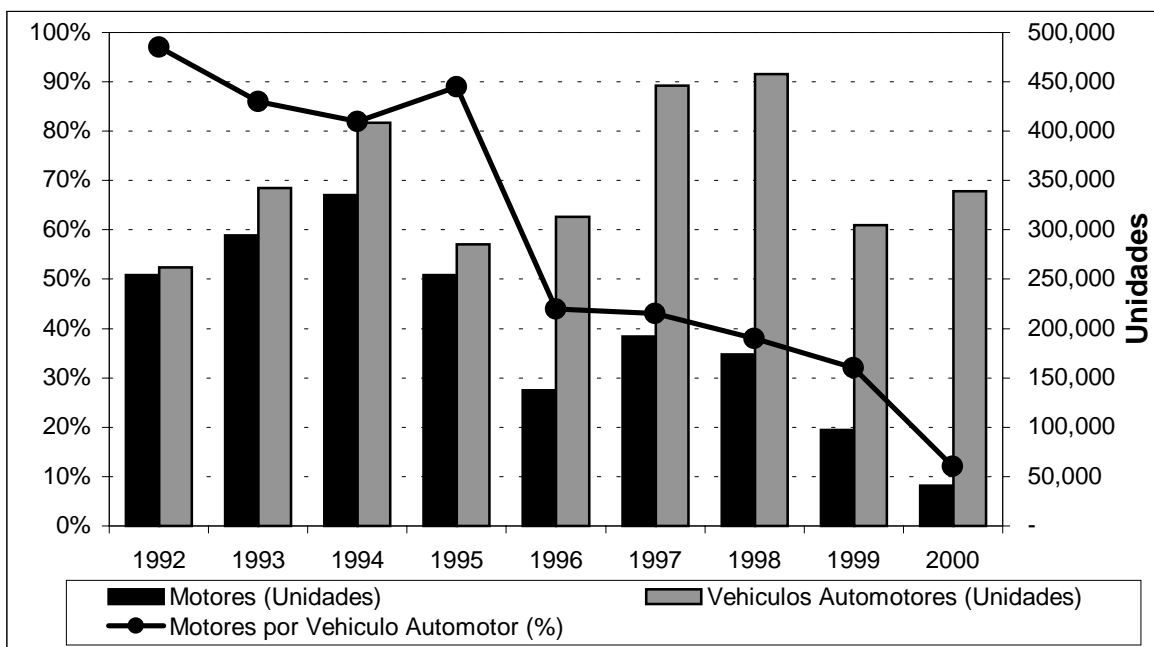
Fuente: CESPA en base a datos del INDEC, que se detalla en el Cuadro 2 del apéndice

El detalle de lo exportado señala que el rubro más importante es el de cajas de cambio, que participa con el 37.5% de las ventas totales en el periodo 1991-1995 y que tiene su base en una fábrica instalada en Córdoba, perteneciente a una multinacional. Le sigue el rubro de motores, fabricados por las terminales, con otro 15.4% del total en el periodo 1991-1995. La apertura del ultimo rubro señala la progresiva desaparición de las ventas al exterior de motores a nafta, que se dejaron tempranamente de fabricar en el país, y el crecimiento de las ventas de motores diesel. Esas operaciones, sin embargo, se reducen hacia el final de la década a medida que una terminal tendió, también, a dejar de fabricarlos como parte de su reestructuración fabril. En los hechos, la fabricación de motores se suspendió totalmente en la Argentina, como se exhibe en el Gráfico 10, que muestra la fabricación de motores sobre autos de producción local, donde esta relación pasa de un 99% en 1992 a menos del 20% hacia el año 2000.

Otros rubros exportados exhiben evoluciones erráticas. Las partes y piezas para motores agregan otro 3%, para el mismo periodo 1991-1995 y como máximo un 10% para 1991-1997 de las exportaciones, mientras que los chasis “con su motor”, que pueden incluirse en el de motores, explican otro 15% hasta su desaparición total de la serie a partir de 1998. Es decir que motores y cajas de cambio, en sentido amplio, explican mas del 50% de las exportaciones del sector y buena parte de la caída ocurrida a partir de 1997.

El resto es de difícil identificación individual pero está compuesto por carrocerías y cabinas, parachoques, puertas, frenos, ejes, ruedas, amortiguadores, volantes, radiadores y dispositivos electrónicos; ese resto (excepto neumáticos, cámaras y remolques) representa un monto inferior a 300 millones de dólares a partir de 1993 y se puede considerar como las exportaciones auténticas de la rama de autopartes.

Gráfico 10. Fabricación de Motores, Vehículos Automotores y Motores por Vehículo



Fuente: CESPA en base a datos de AFAC y ADEFA

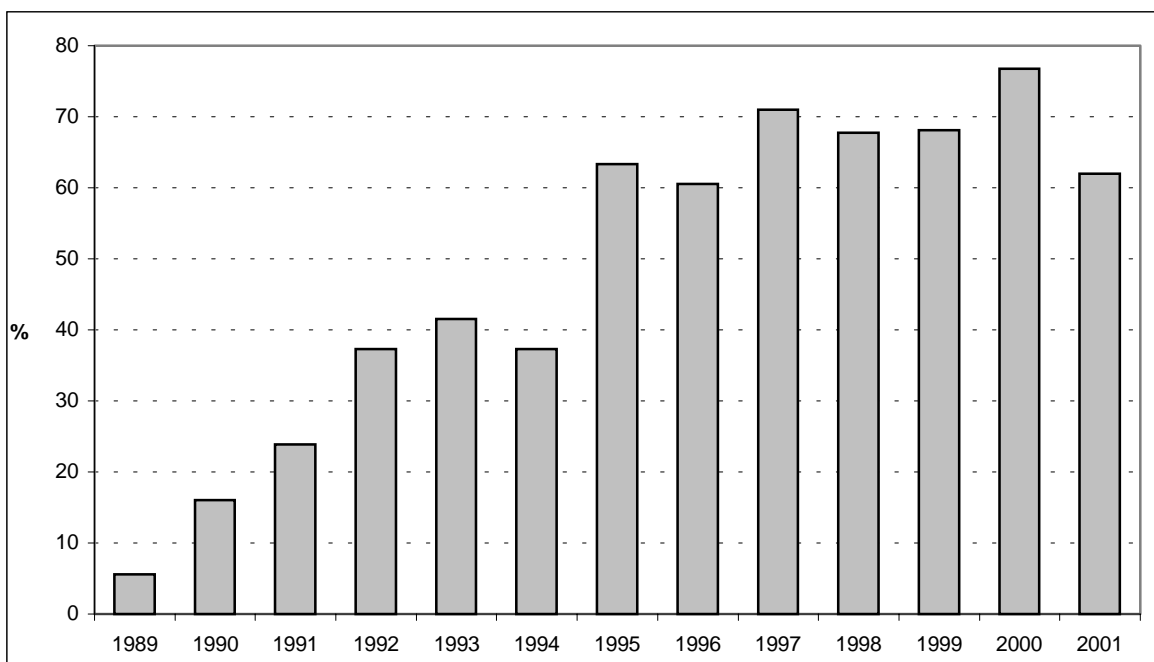
Desindustrialización o desarticulación local de la rama

La importación de partes por unidad producida ya ha ofrecido una imagen del proceso de desindustrialización local de la rama automotriz o, para decirlo de modo más preciso, de la caída del valor agregado en el país por cada vehículo que se vende como “industria nacional”. Para confirmar esa tendencia, se ha estimado la relación entre las importaciones de autopartes y las compras totales en plaza que realizan las terminales a partir de los informes ADEFA, que no informa sobre el valor total de importaciones de las empresas pero sí registra la suma de sus adquisiciones a terceros. Ese valor era muy bajo en la década del ochenta (aunque más complicado de medir por el efecto de las continuas variaciones del tipo de cambio a lo largo del año más la inflación) y del orden de 20%; al final de aquella década, en 1989, esa relación llegó a un mínimo coyuntural de 5%. Esa tendencia cambió de signo en la década del noventa; la relación entre importaciones y compras totales de las terminales, que figura en el Gráfico 11, trepó rápidamente hasta el 40% entre 1992 y 1994 y volvió a saltar hasta a valores cercanos a 70% entre 1997 y 1999. En el año 2000, esa variable llega a 77% que parece un máximo posible y en el 2001 retorna al 60%.

Este resultado señala claramente el cambio de orientación de las terminales que pasan de la compra de piezas e insumos a proveedores locales a la importación masiva de esos bienes en la década del noventa. Las cifras resultan bastante precisas gracias a la estabilidad de precios y del tipo de cambio en casi todo el período (que evita las distorsiones generadas por la fluctuación de precios y tipo de cambio en la década el ochenta) y expresan un mínimo de las compras en el exterior. En efecto, los valores de las importaciones se tomaron a su valor CIF, a los que debería adicionarse los “costos de nacionalización” de

esos bienes, de modo que aquella proporción es, de hecho, mucho más elevada en la realidad¹².

Gráfico 11. Relación entre las importaciones de autopartes y las compras en plaza de las empresas terminales



Fuente: CESPA sobre la base de datos de INDEC y ADEFA

El proceso de desindustrialización no se agota en esas cifras que se limitan a la actividad de las terminales. Es sabido que también las propias empresas de autopartes han aumentado sus importaciones de insumos a costa, muchas veces, de sus proveedores locales y con el mismo efecto de reducir el valor agregado en el país para igual cantidad de unidades producidas. Esta evolución resulta mucho más complicada de seguir, dado que esos insumos pueden estar distribuidos en capítulos diferentes de la estadística de importaciones y no siempre son posible de definir de acuerdo al clasificador. De todos modos, algunas informaciones disponibles al respecto señalan esa tendencia. Las dos empresas que fabrican cajas de dirección, por ejemplo, ofrecen dos comportamientos distintos de acuerdo a un estudio reciente. Una, de capital nacional, ha integrado su producción al interior de su planta, con un elevado grado de fabricación propia. La otra, en cambio, de propiedad extranjera, se ha limitado al ensamble de piezas que importa con mínimo valor agregado local¹³.

¹² De nuevo, se trata de una comparación aproximada, tanto porque hay autopartes que se destinan al mercado de reposición (y no deberían jugar en la relación propuesta) como por la precisión de las fuentes que informan de los datos básicos. Aún así, lo decisivo es la tendencia al aumento de esa relación en un período en que el no se notan distorsiones coyunturales de las cifras utilizadas para el cálculo.

¹³ La información sobre estas empresas fue tomada de una encuesta de un trabajo de investigación de CEPAL para el proyecto *Lineamientos para fortalecer las fuentes de crecimiento económico. Capítulo automotriz*, Buenos Aires, 2003.

El ejemplo es significativo dado que esas dos empresas proveen el 56% de las cajas de dirección utilizadas por las terminales mientras que el resto se importa. Al mismo tiempo, se observa que la empresa de capital local exporta por un valor superior al que coloca en el mercado interno. En promedio, se verifica que los insumos importados representan el 28% del valor bruto de la producción de ambas, aunque con una fuerte disparidad entre ellas por las razones señaladas. En consecuencia, los datos disponibles para este subsector señalan que se reproduce en la fabricación de autopartes la misma dependencia creciente de insumos externos, y de contracción de valor agregado local, que caracteriza a las terminales a partir de los cambios ocurridos en la década del noventa.

El ejemplo de Renault

Para confirmar los resultados anteriores se decidió evaluar algunos aspectos de la evolución del proceso productivo de Renault Argentina, una empresa importante en el conjunto de las terminales. Esta empresa fue elegida porque sus balances son de fácil disponibilidad debido a que cotiza en la Bolsa de Buenos Aires, a diferencia de otras que no tienen el hábito de hacer público esas informaciones¹⁴. El análisis de esos balances permite estimar algunas variables de interés. En primer lugar, se estimó el valor agregado cada año por la empresa que es, aproximadamente, la suma de salarios, amortizaciones, intereses y beneficios (y cuyo detalle de cálculo se explica en el Anexo Metodológico); esta variable se puede relacionar con las ventas totales para verificar si hubo o no un proceso de disminución de la actividad fabril de la planta que debería reflejarse en una caída de la relación valor agregado/ventas.

El resultado de esos cálculos señala que en los primeros años de la década del noventa, el valor agregado por la propia empresa se ubicaba cerca del 25% del monto de las ventas correspondientes. Ese coeficiente exhibe una tendencia descendente continua en todo el período siguiente. La proporción llega a sólo 11% en 1999 y a nada más que 6% un año más tarde, un mínimo difícilmente imaginable en una empresa industrial. Esta serie ofrece una clara señal de que la actividad fabril se ha reducido respecto a la meramente comercial de la empresa y es un ejemplo clave de lo ocurrido en todo el conjunto de las terminales automotrices.

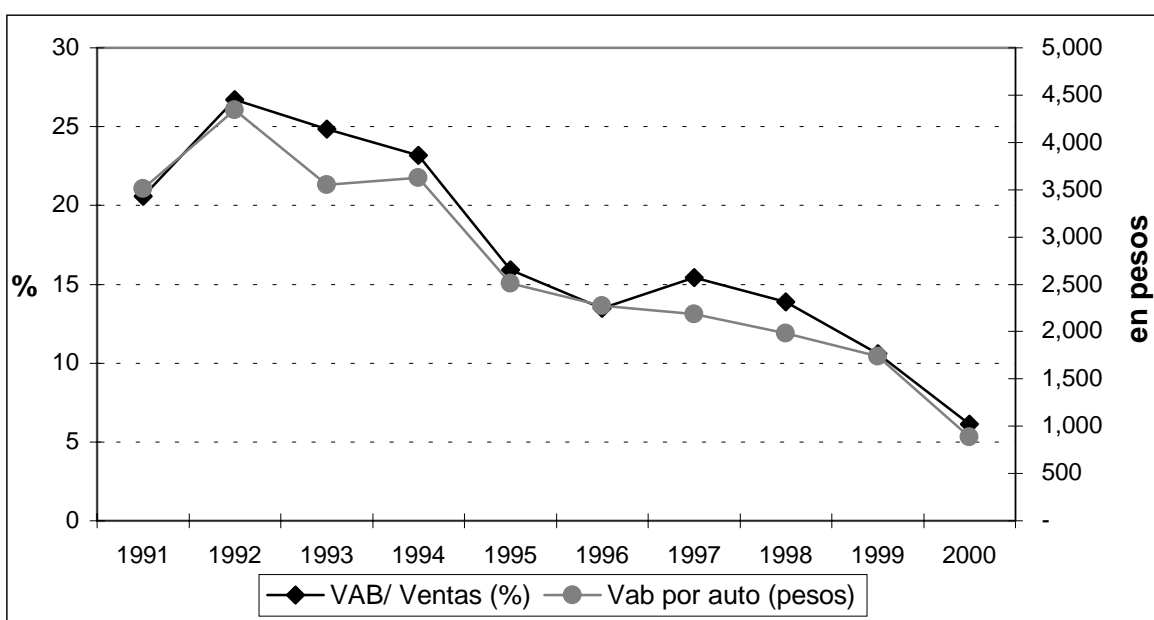
El mismo cálculo se puede efectuar en términos de valor agregado por vehículo producido por la empresa (información que también figura en los balances). En este caso, resulta que la caída fue proporcional a la anterior, como se presenta en el Gráfico 12. En efecto, durante los primeros años de la convertibilidad el valor agregado por unidad producida por esa empresa no bajaba de 3.500 pesos (equivalentes a dólares) y llegó incluso a superar los 4.300 pesos en 1992, cuando se estaba iniciando el proceso de cambio de régimen. En 1995, coincidente con la primera crisis del modelo económico, la serie exhibe una intensa caída hasta llegar a 2.500 pesos por vehículo. Esta última tendencia continúa hasta registrar un valor de sólo 1.700 pesos en 1999 y apenas 900 en 2000. Esta última cifra no llega a la

¹⁴ Renault cotiza en Bolsa desde su nacimiento, como Industrias Kaiser Argentina, en 1955 y se mantuvo en el mercado de capitales a pesar de sucesivas transferencias de su control accionario. En lo que respecta al período estudiado, cabe recordar que la matriz francesa había transferido el control de la filial argentina a un grupo local en 1992, al que luego volvió a comprarle el paquete accionario mayoritario, en medio de confusas operaciones frente a la incertidumbre generada sobre el futuro del mercado local. Algunos aspectos de esos cambios que no se tratan en este informe, se analizan en Jorge Schvarzer, “La reconversión...” ya citada.

cuarta parte de los valores estimados en el origen de la serie y equivalente a la proporción ya estimada sobre las ventas totales medidas en pesos.

Conviene señalar que las inversiones realizadas por la filial argentina de Renault en ese período no fueron muy significativas cuando se las compara con la dimensión de la planta existente. El valor registrado contablemente del monto total de los bienes productivos de la empresa aumentó solamente 26% entre 1991 y 2000 en valores constantes. Resulta evidente, una vez más, que el incremento muy intenso de su producción de vehículos en los primeros años de esa década se basó en la capacidad instalada existente y se pudo lograr porque el recurso a insumos importados permitió expandir la oferta con escaso aporte real de valor agregado, como ocurrió en todo el sector de acuerdo a las estadísticas globales que se presentaron más arriba.

Gráfico 12. Evolución del valor agregado en el sector automotriz El caso de Renault



Fuente: CESPA en base a los estados contables de Renault

Aunque ese tema no corresponda directamente a éste análisis, conviene señalar que la renovación de maquinarias no impidió que en el último año considerado todavía el 40% de los equipos instalados (medidos en valor de compra) correspondiera a bienes incorporados antes de 1990¹⁵.

Una de las decisiones más fuertes de la empresa en ese período consistió en desmontar la planta de fabricación de motores, que estaba en Córdoba, y desplazarla hasta las nuevas instalaciones de Curitiba, en Brasil, frente a la imposibilidad de superar la fuerte diferencia de los tipos de cambio entre ambos países a partir de 1999. Este ejemplo, de gran magnitud

¹⁵ Estos datos surgen del Documento de Trabajo n° 1 del CESPA, de diciembre de 2001 donde se estudió “El crecimiento y la renovación del capital productivo en la Argentina”.

relativa, coincide con la desaparición de toda la fabricación de motores en el país a fines de la década del noventa¹⁶.

En definitiva, las mediciones realizadas sobre los datos de balance de la empresa Renault sugieren que el crecimiento aparente de la industria automotriz argentina no tuvo su correlato en un avance semejante del valor agregado y la capacidad tecnológica de la rama. Por el contrario, esta última estuvo sometida a un intenso proceso de desindustrialización, o de reducción lisa y llana del valor agregado local, que ha generado una fuerte dependencia de la oferta externa de partes, con su consiguiente impacto en el balance de divisas del país, aunque las cifras formales presenten un incremento de la llamada “producción local” (de automotores) en unidades.

Evolución del empleo

La rama automotriz genera una gran cantidad de empleo directo e indirecto. El directo, que es tratado rápidamente en esta sección, corresponde al personal ocupado por las terminales y las empresas autopartistas. El indirecto se refiere al creado en otras áreas de la actividad local (como estaciones de servicio y otras ya mencionadas) y que plantea una evolución diferente, en general, porque está más relacionado con las dimensiones del parque rodante que con los vehículos que se venden anualmente (aunque, por supuesto, hay relaciones entre una y otra variable).

En 1993 trabajaban en la rama unas 70.000 personas, de acuerdo al Censo Económico, cifra que representaba 7% del total ocupado en la industria argentina en esa fecha. De ellas, el 35% estaba ocupado por las terminales mientras que las autopartistas absorbían 55% (y el 10% restante correspondía a carrocerías y remolques). El Gráfico 13 exhibe la evolución del empleo de los tres principales sectores de la rama en el período siguiente.

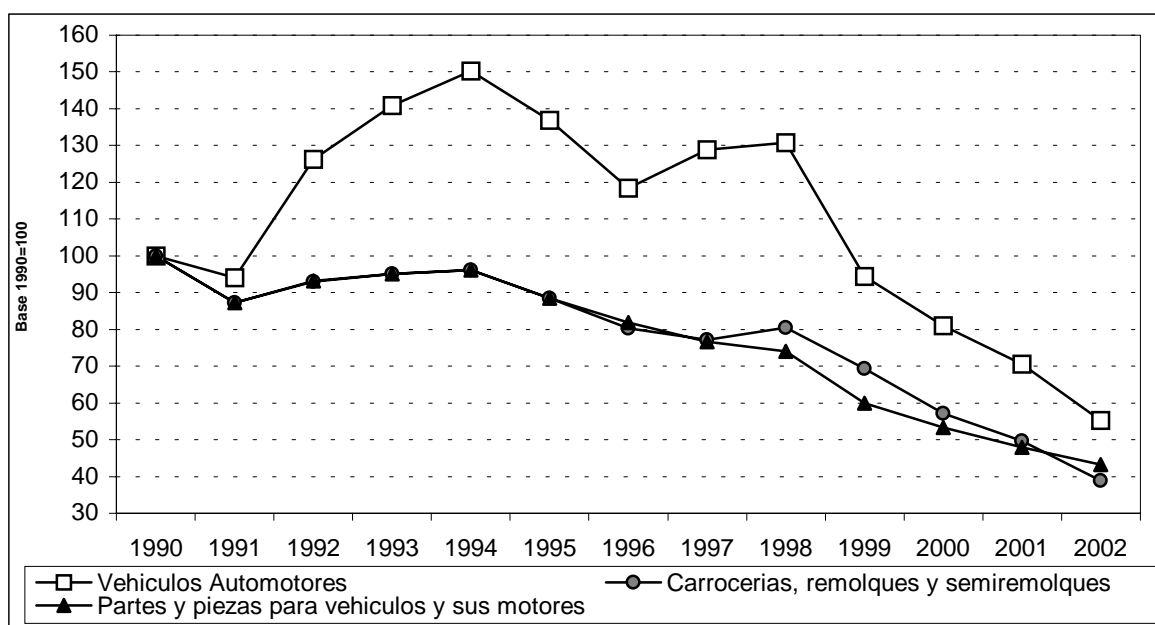
Lo primero que se observa es la rápida expansión del empleo en las terminales en el período 1990-94 (50% de aumento) debido a la necesidad de atender la demanda con mayor número de unidades armadas. En cambio, la rama de autopartistas no registra esa evolución y en ella ni siquiera hay crecimiento del empleo y más bien una lenta caída. Todo indica que esa evolución diferente se origina en la sustitución de proveedores por parte de las terminales que comienzan a importar. El tequila produce una caída abrupta del empleo en todo el sector que, luego de la transición de 1997-98, retoma su tendencia a la baja. Ya en 1999 el empleo en las terminales es inferior al registrado en 1990 mientras que la rama de autopartistas ha perdido el 30% de sus trabajadores. El año 2002 marca niveles mínimos de empleo en todas las ramas.

Ahora se puede apreciar el impacto que tuvo la convertibilidad sobre la configuración laboral de la rama. A partir de 1991 la evolución del empleo en las terminales se disocia por completo del resto de los sectores automotrices y recién después de 11 años el índice de obreros ocupados por cada rama pareciera volver a proporciones semejantes a las del comienzo del período. Las cifras de empleo muestran el comportamiento diferencial que tuvieron las empresas dedicadas al ensamblaje de partes y piezas, ahora importadas en su mayoría, respecto al resto de las ramas afectadas por el proceso de desindustrialización de

¹⁶ Otra gran planta de fabricación de motores había sido instalada por Fiat, en Córdoba, a comienzos de la década del noventa, aunque esa producción fue interrumpida más tarde ante los problemas planteados por los costos en dólares de la convertibilidad que no permitían exportar. Esa planta se está reactivando a mediados de 2003 en respuesta a las nuevas condiciones de la economía argentina.

la década del noventa. Estas proporciones resultan mucho más intensas que en todo el sector industrial, donde la caída de personal se estima en alrededor de 28% para el período 1993-2001 y sugiere la profundidad del cambio ocurrido en la rama como combinación de la reestructuración productiva, el cierre de plantas, el recurso a los insumos importados y los cambios al interior de las plantas.

Gráfico 13. Índice de Obreros Ocupados, según rama de actividad automotriz



Fuente: CEP en base a datos del INDEC

Curiosamente, una serie de analistas de las diferentes estadísticas sugieren un aumento de la “productividad” de la mano de obra al interior de la rama y lo presentan como un éxito del avance productivo. Esta posición se origina en que toman el valor bruto de producción, o bien el número de unidades terminadas, y lo dividen por el personal ocupado. Ese cálculo ignora que el numerador no es homogéneo y, por lo tanto, los resultados no son confiables. En efecto, la evolución del valor bruto de producción no es homólogo de la tendencia del valor agregado, que es la variable decisiva para el cálculo de la productividad real. El número de unidades producidas tampoco refleja esa medida en tanto que el valor agregado por unidad se redujo a lo largo del tiempo, como se mostró más arriba. En consecuencia, resulta difícil hablar de aumentos de productividad, como los mencionados, cuando las cifras utilizadas para llegar a ese resultado no resultan confiables. No está de más agregar que esos cálculos se extienden muchas veces a perspectivas optimistas para toda la industria local, que incluye a la rama automotriz y es afectada por los resultados de esta, y, por lo tanto, presentan los mismos errores incorporados a sus resultados.

Un ejercicio realizado en 1997 estimó que los 338.000 vehículos de pasajeros producidos en 1994, monto *record* hasta entonces en la rama, podía ser equivalente, en términos de

valor agregado real, a los 218.000 registrados en 1980, catorce años antes¹⁷. En ese mismo estudio se mostraba que la producción real no había crecido como se afirmaba a partir de las cifras disponibles y que esos errores se extendían a una sobrevaluación de la performance estimada de toda la industria. Esos argumentos se confirman de nuevo a partir de los datos analizados en este informe.

La variabilidad de la actividad de la rama

La rama automotriz no sólo presenta fuertes oscilaciones en sus tendencias de mediano y largo plazo en el país. También ofrece oscilaciones en el corto plazo, que son muy intensas y que se ubican entre las mayores variaciones registradas en las diferentes ramas de la industria local. Un estudio realizado oportunamente mostró que la variación interanual de los datos mensuales de producción de la rama arrojaban valores extremadamente elevados. Sobre la base de 118 observaciones mensuales en total, que se presentan en los Gráficos 14 y 15, había 5 que estaban en 100%, o más, de aumento interanual, aparte de otras 8 que registraban 50%, o más, de caída en la misma variable; es decir que al menos el 10% de las observaciones reflejaban variaciones desproporcionadas¹⁸. Esas variaciones son muy elevadas frente a lo usual en la industria argentina, en general, y aún respecto a lo que ocurre en la rama automotriz en el resto del mundo, aunque esta rama se caracteriza por sus oscilaciones en todos los mercados conocidos. El resto de las observaciones mencionadas se ubicaba en valores del orden de 20% a 30% en uno u otro sentido durante ese período¹⁹. Estas condiciones provocan que las empresas terminales, en particular, se vean obligadas a buscar soluciones que neutralicen, en lo posible, los efectos de esa variabilidad. Esta les afecta sobremedida dado el costo, en términos operativos y financieros, de absorber esos impactos mediante la variación de stocks (ya sea de unidades terminadas o de partes). De allí que una de sus medidas más tradicionales consistió en descargar sobre los proveedores buena parte de esos costos; por eso, las terminales no firman, en general, contratos de largo plazo con sus proveedores sino que se limitan a encargar partes y piezas en una cantidad acorde con sus previsiones productivas de corto plazo, pero esas magnitudes pueden ser modificadas rápidamente en función de la demanda observada en el mercado de unidades nuevas. Esta estrategia operativa debe diferenciarse del “Just In Time”, que se refiere a una serie de cambios técnicos aplicados en la relación terminales proveedores con el objetivo de sostener un flujo ininterrumpido de piezas de abastecimiento a las primeras en base a planes previstos y compartidos entre ambos. En la experiencia local, esas medidas se limitan a que las terminales aprovechan su control del mercado para descargar la incertidumbre de la coyuntura sobre los proveedores, aprovechando las ventajas de tamaño, y poder económico. En consecuencia, las estrategias de fortalecimiento del sector autopartista deberían tener en

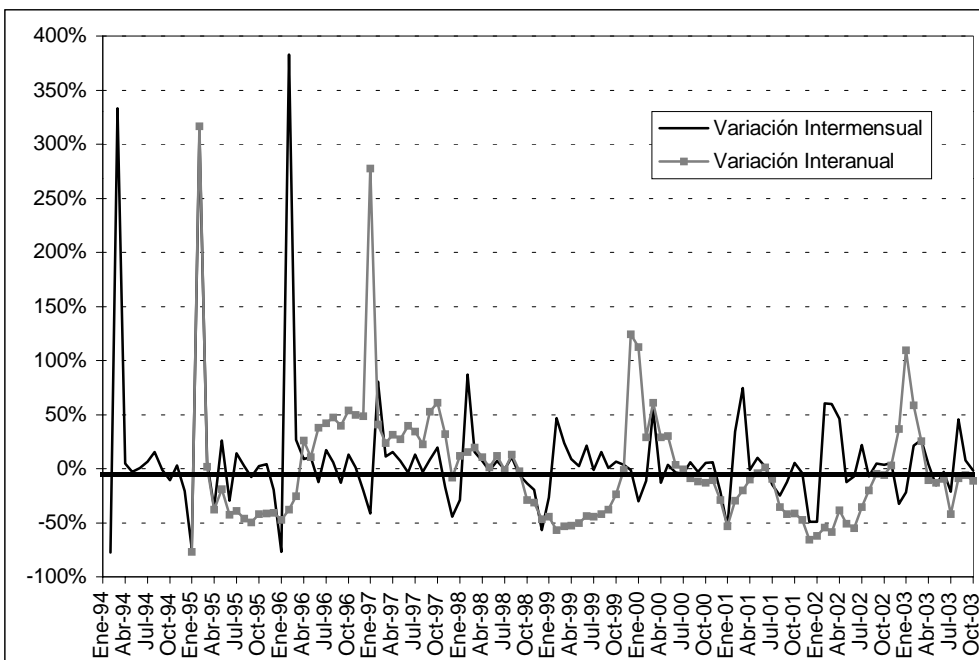
¹⁷ Ver Jorge Schvarzer, *La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes*. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA), Documento de Trabajo n° 1, julio de 1997.

¹⁸ Téngase en cuenta que la construcción del indicador implica que el 100% de aumento es equivalente al 50% de caída, razón por la cual se adoptan esos rangos para el análisis.

¹⁹ Estos resultados figuran en Jorge Schvarzer, *Indicadores industriales y diagnósticos de coyuntura en la Argentina. Precauciones de uso y elementos para un balance actualizado*. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA), Documento de Trabajo n° 3, diciembre de 1999.

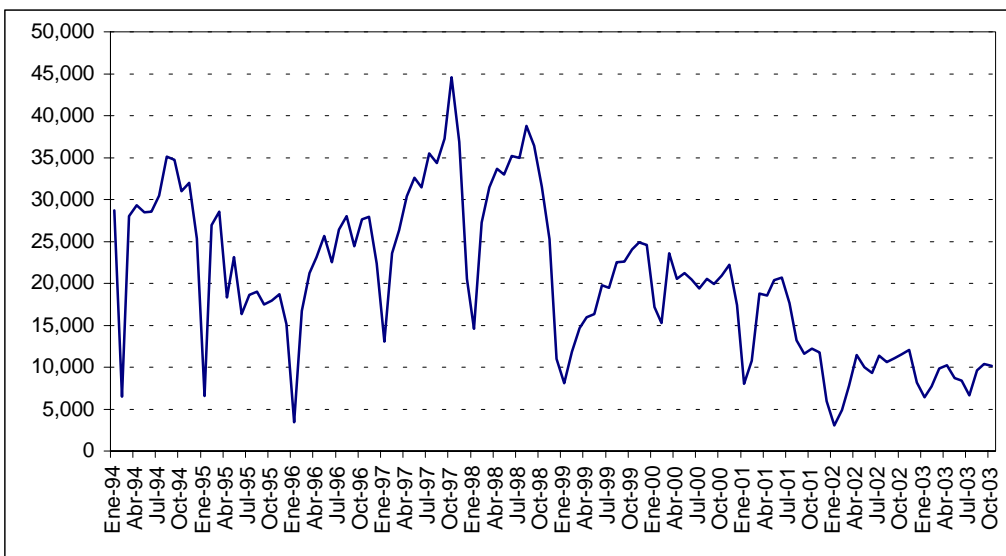
cuenta estos fenómenos que se originan en la intensa y acelerada variabilidad de la demanda que genera una contradicción intrínseca con cualquier ejercicio de planificación productiva consensuada.

Gráfico 14. Variaciones mensuales y anuales de la producción de automóviles



Fuente: CESPA en base a datos del Ministerio de Economía

Gráfico 15. Evolución mensual de la producción de vehículos automotores



Fuente: Ministerio de Economía

Las exportaciones ofrecen otra alternativa posible a ese problema aunque ellas no exhiben un efectivo comportamiento anticíclico debida a la fuerte presencia del Brasil, que agrega las oscilaciones propias de su demanda local. Es probable que una salida a otros países, más variados y diferenciados arroje beneficios en el sentido de previsibilidad al reducir la alta dependencia de un solo mercado, como ya parece estar ocurriendo en el caso de algunas exportaciones de autopartes.

Estrategias empresarias y problemas de control

La regulación de las empresas automotrices se ve seriamente dificultada por las diversas restricciones estructurales que surgen en las tareas de control de sus actividades. Estas empresas son muy grandes y cuentan con estrechas relaciones con su matriz y otras filiales, lazos cuya utilización permite disimular diversos resultados que registra la contabilidad a través de correcciones en sus operaciones globales. La capacidad regulatoria de cada estado nacional se limita, en general, a su propio ámbito, mientras que estas empresas actúan en el ámbito internacional, ganando libertad para su accionar. Por eso, hasta en Estados Unidos hay un amplio debate sobre los problemas que crea al fisco de ese país la actuación de las empresas transnacionales en general. Ellas aplican precios de transferencia a los bienes que comercian al interior de la firma, que no son iguales a los que se formarían en un mercado perfecto, generando desplazamientos de sus beneficios hacia los países con menor carga impositiva. Ellas pueden, también, escapar a algunas medidas regulatorias mediante operaciones que se encuentran a caballo sobre las fronteras de lo permitido por las normas públicas.

Un ejemplo típico, interesante para la experiencia del Mercosur, reside en la manera en la que algunas firmas automotrices reaccionaron frente a las normas de contenido local que se impusieron para la creación de un mercado común en América del Norte para esa rama. El Acuerdo de Libre Comercio, firmado entre Canadá y Estados Unidos en 1989, ofrecía una exención arancelaria al intercambio de vehículos y partes entre ambos países, pero que se aplicaría exclusivamente a las unidades que tuvieran al menos 50% de contenido productivo local. Poco tiempo después se detectaron maniobras de una compañía japonesa de automóviles exportaba sus motores a Canadá, aduciendo que tenían 50% de “contenido local” (en Estados Unidos), y los montaba al otro lado de la frontera; luego, volvía a traer esos vehículos como si tuvieran 75% de contenido local (ahora en la región), de modo que atravesaba en ambas ocasiones la frontera sin pagar impuestos. Una investigación federal mostró que el supuesto contenido local estaba groseramente sobreestimado en ambas operaciones a través de maniobras contables. La amortización de los equipos productivos de origen japonés, por ejemplo, era computada como parte de los costos locales, para aumentar estos últimos hasta el valor admitido; con mecanismos como ese, se consideraba, sucesivamente, como de origen local cada pieza que era fabricada con menos de 50% de partes importadas hasta que se lograba el milagro de que el resultado final registrara el valor pedido por el Acuerdo. Las dificultades encontradas por el gobierno de Estados Unidos para controlar esos movimientos, pese a las demandas políticas y sociales que se sucedieron, así como al incremento simultáneo del déficit comercial con Japón (generado por esas operaciones, entre otras), adelantan los problemas de regulación de esas empresas

en cualquier otro contexto donde opere un estado menos técnicamente capacitado, y políticamente decidido, que el forjado históricamente en Washington²⁰.

La visión de esas dificultades llevó al gobierno argentino a decidir que la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) podía tener la dimensión y neutralidad esperada como para contratar y supervisar a las consultoras especializadas que deberían efectuar el control del régimen automotriz instituido por las regulaciones mencionadas a comienzos de la década del noventa. Uno de los argumentos al respecto señalaba que prácticamente todas las consultoras locales ya trabajaban, o habían trabajado, para las terminales, de modo que resultaba difícil esperar su neutralidad en esos análisis. El régimen fue auditado por la ONUDI desde 1993 hasta 1999, momento en que fue suspendido por diversas medidas oficiales que tendían a reemplazarlo por otro sin que se alcanzara resultado alguno en ese sentido. La primera auditoría abarcó el período 1993-94 y detectó una serie de incumplimientos y anomalías que llevaron a aplicar sanciones a las terminales por 150 millones de dólares. En particular, el exceso de importaciones estimado en ese período respecto a lo autorizado por el régimen era del orden de 650 millones de dólares²¹. Las auditorías siguientes mostraron un cumplimiento mayor pero no siempre completo del régimen, de modo que se puede sugerir que la realidad, tal como se pudo apreciar en las cifras estadísticas del comercio exterior y de la producción local, no siguió las expectativas oficiales.

No está de más señalar que las firmas pagaron esas multas, pero luego ese dinero les fue devuelto por el gobierno, que perdonó dichas faltas e, incluso, las venideras: La excusa formal fue que se esperaba, a cambio, que las empresas destinaran los montos condonados a nuevas inversiones (una medida tan difícil de verificar como las otras normas que se establecieron para el régimen).

Precisamente, en esos mismos años 1993 y 1994, se hicieron demandas judiciales contra dos terminales por efectuar operaciones semejantes a las que se mencionaron entre Estados Unidos y Canadá. Las empresas eran acusadas de exportar partes de la Argentina al Uruguay, con el porcentaje supuesto de contenido local, que luego volvían a introducir al país, ya armadas en un conjunto mayor, siempre como de contenido local, para, finalmente, volver a exportar el vehículo terminado a Brasil dentro del régimen del Mercosur. Ese proceso no sólo incrementaba el contenido local que exigía el régimen, sino que permitía a las empresas obtener beneficios especiales, como reembolsos a la exportación, que eran cobrados dos veces (puesto que la misma pieza era exportada dos veces, la primera como unidad independiente y la segunda como parte del vehículo en la última etapa de la operación)²².

²⁰ *Business Week International*, una revista favorable a los negocios, dedicó a ésta cuestión una “nota de tapa” en su edición del 18-11-1991 bajo el título: “Honda: is it an american car?”. El informe, con gran detalle del proceso de elusión de las normas de contenido regional, alude a otras empresas que estarían aplicando prácticas similares a las que se resumen en el texto, incluyendo a la propia General Motors en un proyecto en joint venture con Suzuki Motors en Ontario.

²¹ El Informe de la auditoría no tuvo difusión pública pero el tema está resumido en una nota reciente de *La Nación*, del 3-5-2003.

²² Las dos terminales que fueron descubiertas en estas operaciones eran antiguas filiales de trasnacionales que se habían transformado en empresas de capital local pocos años antes: Sevel (ex Fiat y controlada entonces por el grupo Macri) y Ciadea (ex Renault, controlada entonces por Manuel Antelo). La propiedad de ambas empresas fue transformada tiempo después. Sevel fue vendida a Peugeot mientras Fiat entraba al país con una planta nueva; Ciadea fue recomprada por Renault que asumió su control. Ese presunto contrabando terminó

Estos antecedentes sugieren que las dificultades para captar y organizar la situación de la rama, así como para regularla, son una parte considerable del tema de la estrategia deseable para la industria automotriz, que se define a partir de los objetivos que se fija cada gobierno y que se definen en la negociación con las empresas. Al mismo tiempo, esas dificultades explican que no disponga de toda la información relevante y que se deba recurrir a ciertas hipótesis razonables para cerrar el análisis de la evolución de la rama.

Efectos de otras medidas oficiales

La industria automotriz tiene una enorme dimensión económica, medida en términos de empleo, de demanda a otros sectores de la actividad local, de comercio exterior, etc., y una presencia que va más allá de su sector. Por eso, ella es muchas veces un sujeto que recibe (o demanda) una serie de medidas destinadas a sostener el consumo, o la producción, que se suman a las referidas estrictamente a las normas productivas analizadas hasta aquí. En particular, se observan numerosas normas genéricas del gobierno que tienen profundo impacto en su evolución. El panorama final es el de un sector sometido a una serie de normas mucho más amplias que lo supuesto normalmente en los textos.

Un ejemplo clave de estas relaciones fue la estrategia seguida respecto a los precios locales de los combustibles. Las autoridades decidieron, a poco de iniciada la convertibilidad, que el precio del diesel al público sería mucho más bajo que el de la nafta; el motivo era que las unidades de transporte (de pasajeros y de carga) funcionan con el primero y esa diferencia operaría como un subsidio implícito para esos servicios. En este tipo de subsidios cruzados, pero poco visibles, los resultados para las refinadoras serían semejantes, dado que en promedio cobrarían el mismo monto por el total de combustible que entregan al mercado; al mismo tiempo, los vehículos particulares pagarían, a través de un diferencial de precio a la nafta, la ventaja ganada por las empresas de transporte. Pero el sistema no funcionó como se esperaba originalmente. El diferencial de precio a favor del diesel llevó a diversas empresas automotrices a privilegiar el armado de vehículos particulares con motores diesel, dada la preferencia del público en ese sentido. En consecuencia, hubo una tendencia a la especialización fabril hacia el motor diesel, como se vió en algunas estadísticas previas, y un aumento considerable del parque rodante con ese tipo de motor que modificó la situación del sector. A partir de las nuevas condiciones, el diferencial de precio del diesel dejó de ser un subsidio dirigido al transporte comercial y se convirtió en un dato del mercado que favorecía también a los propietarios de vehículos particulares²³. La venta de nafta tendió a bajar, modificando la ecuación de rentabilidad de las petroleras, mientras se reducía el monto del impuesto cobrado por el gobierno (basado en un mayor gravamen a la nafta que al diesel) en momento de seria restricción de las cuentas fiscales.

En pocos años, el subsidio se convirtió en un reparto indiscriminado de ventajas a quienes operaran (o fabricaran) vehículos con motores diesel, aunque los primeros ya no eran sinónimo de transportistas comerciales. En la otra columna del balance, se notaba el deterioro del ingreso fiscal correspondiente. Sin embargo, el cambio del régimen era

sin resultados a la vista cuando la Corte Suprema suspendió el juicio, decisión que forma parte del proceso a algunos miembros de la propia Corte.

²³ En rigor, los compradores de estos vehículos pagaban más por la unidad diesel a la espera de que el menor costo operativo del combustible les permitiera ahorrar esa diferencia, con creces, con el uso. Sin embargo, es posible que el mayor gasto de adquisición no fuera compensado por el menor costo de servicio de la unidad, al menos para aquellos que recorren pocos kilómetros por día.

resistido, entre otros, por las mismas terminales que habían diseñado sus vehículos para motores diesel; las soluciones posibles se postergaron pese a la irracionalidad del sistema. No está de más señalar que éste último año el gobierno llegó a subsidiar directamente a las empresas de transporte, subsidio que se suma al ya implícito en la diferencia de precios de los distintos combustibles.

Estos efectos indirectos de medidas adoptadas para resolver otras situaciones del mercado, se agregan a las tomadas directamente para la rama. Una de ellas fue el “Plan Canje”, que incorporó un subsidio oficial a aquellos que entregaban un automóvil de más de diez años de vida a cambio de una unidad nueva y que contribuyó a impulsar la actividad de la rama en un momento de depresión del mercado. En 2002, adicionalmente, se permitió a los ahorristas atrapados en el “corralito” que adquirieran automóviles nuevos con los bonos que le entregaban las autoridades (y que eran canjeados a las terminales). Esta medida, que incidió en operaciones por cientos de millones de dólares, dio un claro impulso a las ventas en el mercado local durante su vigencia y es un elemento más de la diversidad de normas que afectan, o benefician, al sector.

A la inversa, algunas medidas específicas para la rama automotriz pueden tener efectos poco conocidos sobre otros sectores de la producción. En general, los subsidios públicos salen de recursos escasos y, por lo tanto, implican una selección de ramas a apoyar (dado que las ventajas otorgadas a una no pueden extenderse al conjunto). Pero hay otros resultados indirectos que se deben mencionar. En las negociaciones recientes con Brasil, por ejemplo, se negoció que el país vecino acepte un incremento de la diferencia entre exportaciones e importaciones argentinas de vehículos que autorizaba el régimen; hasta entonces sólo se podía vender a Brasil 15% más de lo comprado en un año dado, pero esa diferencia se llevó a 100% en 2002 (o sea que se podía exportar el doble que las magnitudes importadas) y a 120% en 2003. Se sabe que para tener éxito en esas negociaciones, la Argentina ofreció suspender las demandas de competencia desleal que estaban entablando los productores locales de pollos, cerdos y textiles contra las empresas brasileñas acusadas. Es decir que las demandas automotrices se enlazaron, casi insensiblemente, con las demandas de empresas radicadas en sectores totalmente ajenos a aquellas pero que podían neutralizar, en el plano macroeconómico las ventajas de una y otra parte.

Esta revisión señala que los problemas de la rama no se resuelven sólo adentro de la rama, de la misma manera que medidas que no son para la rama terminan afectándola. La dimensión y carácter de esta industria plantean, por eso, un desafío para una estrategia de desarrollo que no pueden ignorarse.

Cambios recientes en la rama

A los efectos negativos del colapso de la convertibilidad y de la caída pronunciada de la venta de unidades en el mercado local (que se redujo a su mínima expresión en los meses del “corralito”) se sumó la recesión brasileña que impedía el vuelco de la actividad hacia ese mercado. Lentamente, las empresas de la rama comenzaron a explorar las posibilidades de salida de la crisis y tendieron a buscar en otros mercados del exterior un alivio, aunque sea transitorio, a su capacidad ociosa.

Los dos casos más interesantes, hasta ahora, parecen ser los de Toyota y los de Fiat, aunque ya se observan otros con decisiones semejantes. Toyota decidió ampliar la planta de armado de su filiar en Zárate, para pasar de 20.000 a 60.000 vehículos anuales, con la previsión de

exportar el 75% del total; para ese resultado, está llevando a cabo un plan de inversiones del orden de 200 millones de dólares y está atrayendo empresas autopartistas japonesas para que le provean algunas partes, uno de los cuales estaría lanzando una inversión de 115 millones de dólares para levantar su planta en la misma zona.

Fiat, por su lado, reabrió su planta de fabricación de motores, que estaba paralizada en Córdoba y se lanza con un plan de unas 70.000 unidades anuales, que le permitirá vender al exterior una parte de ellos. La empresa firmó un compromiso con el gobierno provincial para asegurar la evolución fabril mencionada a cambio de recibir ciertos subsidios oficiales, que incluyen cerca de mil planes “Trabajar” para financiar parcialmente los costos salariales de los operarios de la planta, aparte de otras ventajas adicionales.

A estos proyectos se agregan decisiones similares de algunas autopartistas que permiten suponer que las exportaciones de la rama van a crecer en los próximos años mientras se amplía el número de mercados a los que se van a dirigir (ante la falencia potencial de Brasil). De todos modos, esos cambios no hacen más que adelantar, tímidamente, el nuevo recorrido que va a tomar la rama automotriz después de todos los cambios de la última década y cuyos lineamientos todavía no son visibles. Falta para ello que el gobierno fije algunos rumbos para la rama y que las empresas se pongan a trabajar en un escenario de mayor crecimiento y posibilidades para que se vea si el futuro de la industria automotriz será distinto a su pasado.

Anexo Metodológico

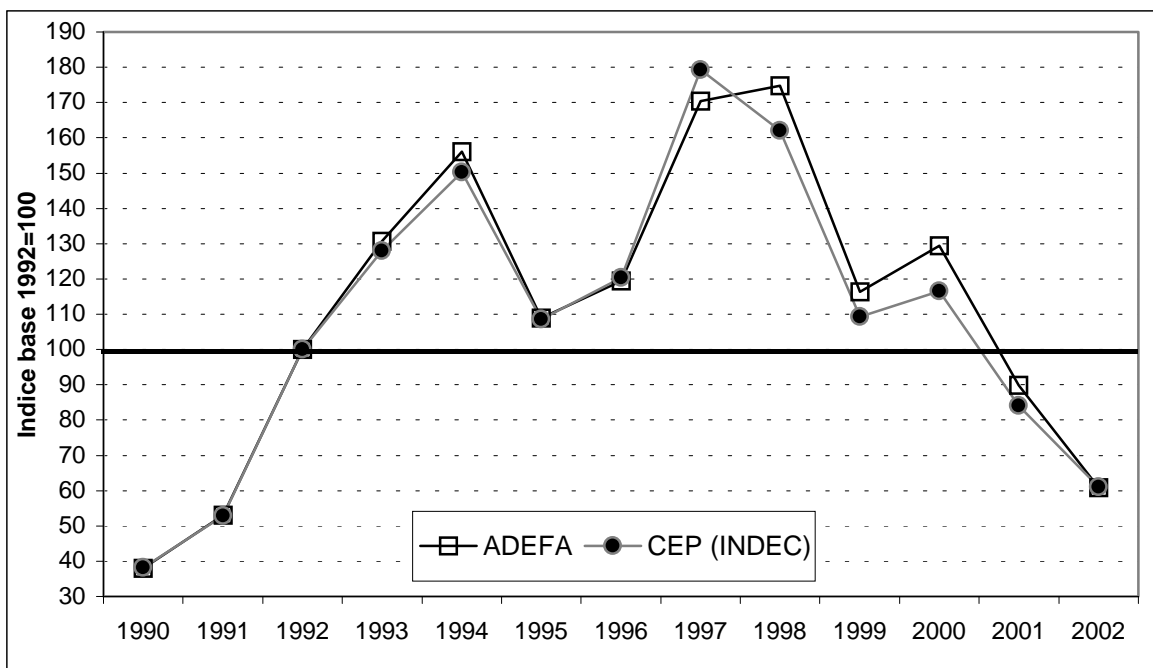
Conviene realizar algunas aclaraciones sobre las estadísticas presentadas en esta nota, ya que no son pocas las dificultades que presenta su recopilación y manejo. Los datos oficiales que se difunden no siempre facilitan un análisis adecuado, por la forma en que están procesados. Los datos privados no son de mejor calidad ni ofrecen mayor cobertura de la rama. En rigor, la carencia de información adecuada y precisa sobre el sector automotriz argentino resulta llamativa cuando se tiene en cuenta que se trata de uno de los sectores productivos más importantes del país y que su crecimiento en la última década explica una parte sustancial de las variaciones del producto bruto interno.

La información básica sobre la actividad de la rama la elabora el INDEC en el Índice de Volumen Físico (IVF) de la Producción Industrial, perteneciente a la Encuesta Industrial Mensual (EIM). Esta serie incluye a la automotriz de acuerdo a las divisiones 15 a 36 del Clasificador Nacional de Actividades Económicas (ClaNAE), que coinciden con las cubiertas en la apertura a 2 y 3 dígitos con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 3 (CIIU – 3). La construcción de este índice se realiza sobre la base de un valor de producción estimado a partir del relevamiento periódico (mensual) del valor corriente de las ventas y las existencias tomado sobre una muestra de empresas (3.000 locales industriales) que, en el caso particular de la industria automotriz, asciende a 200; este último grupo equivale prácticamente al total existente y sus datos se utilizan para confeccionar, asimismo, la Encuesta Industrial Mensual. Aquellos valores de ventas y existencias son deflactados con el Índice de Precios al Productor, que forma parte del Sistema de Índices de Precios Mayoristas (la desagregación con la cual se realiza esta operación es al mínimo nivel de agrupamiento del ClaNAE). De esta manera, se obtienen valores a precios constantes de 1993 (año que fue establecido como base para aprovechar la información correspondiente a ese período recogida en el Censo Nacional Económico

1994) aunque, más tarde, a partir de la elaboración de la Matriz Insumo Producto 1997, se pasó a utilizar como base al año 1997.

Otra de las fuentes oficiales citadas en este trabajo corresponde al Centro de Estudios de la Producción (CEP), del Ministerio de Economía, que se encargan de procesar información de la EIM del INDEC. La información sobre producción nacional de automotores también es provista por ADEFA (Asociación de Fábricas de Automotores), que recopila esos datos, obtenidos entre las terminales asociadas, y los publica periódicamente, aunque, al día de la fecha, el anuario estadístico de 2002 todavía no había sido difundido. La serie que resulta de las cifras de ADEFA difiere de la serie del IVF (EIM) porque ambas se construyen con diferentes criterios; la primera toma el número de unidades producidas por las distintas terminales por año, sin una ponderación según su valor, mientras que la segunda corrige los datos de acuerdo a los valores para llegar a un resultado homogéneo en pesos. Además, la serie construida por el INDEC está basada en las ramas establecidas por el ClaNAE, de manera que la producción de automotores se presenta de forma agregada junto con la producción de motores de combustión interna y chasis equipados con motores, para un nivel de 3 tres dígitos. El Gráfico 16, que presenta la evolución de las dos series, permite constatar que las tendencias difieren parcialmente: entre 1997 y 2001, por ejemplo, la serie de ADEFA superó a la del INDEC en 6 puntos porcentuales en promedio. Inclusive, se puede apreciar un notable cambio de tendencia en ambas series para el periodo 1997-1998, puesto que una muestra una tendencia alcista y la otra declinante en ese año.

Gráfico 16. Producción de automotores según distintas fuentes



Fuente: CEP en base al INDEC y ADEFA

Las estadísticas que produce el INDEC sobre comercio exterior están basadas en el ClaNAE, como sucede con la información relativa al sector industrial. La construcción de series temporales sobre las estadísticas de comercio exterior del INDEC presenta un problema de homogeneidad debido a los constantes cambios en los sistemas nomencladores empleados. La tabla 1 muestra los numerosos cambios que sufrieron estos nomencladores del comercio exterior, durante los últimos 25 años. En particular, se observa que entre 1991 y 1995 hubo tres nomencladores distintos en vigencia, fenómeno que contribuye a hacer más difíciles los análisis de los cambios ocurridos en el ínterin.

Tabla 1. Historial de las Nomenclaturas de Comercio Exterior

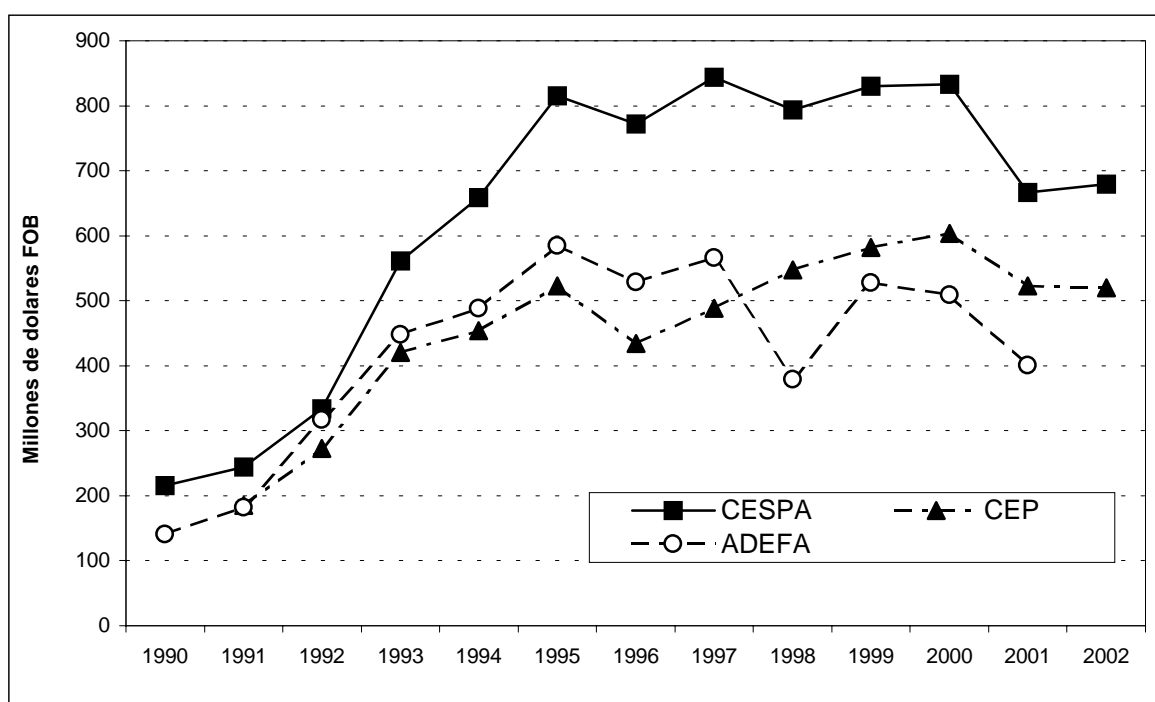
Periodo vigencia	Denominación	Fuente de Base
1966-1979	Nomenclatura Arancelaria de Importación (NADI)	Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB)
1966-1983	Nomenclatura Arancelaria de Exportación (NADE)	Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB)
1980-1991	Nomenclatura Arancelaria de Importación (NADI)	Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA)
1984-1990	Nomenclatura Arancelaria de Exportación (NADE)	Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA)
1991	Nomenclatura Arancelaria de Exportación (NADE)	Sistema Armonizado
1992-1994	Nomenclatura de Comercio Exterior	Sistema Armonizado
1995	Nomenclatura Común del Mercosur	Sistema Armonizado
1996-04/2003	Nomenclatura Común del Mercosur	Sistema Armonizado, enmienda 2.
05/2003-	Nomenclatura Común del Mercosur	Sistema Armonizado, enmienda 3.

Fuente: INDEC

Como ya se adelantó, en éste trabajo se han empalmado los distintos nomencladores, con la intención de unificar la ubicación de las diferentes partidas, condición necesaria para realizar una estimación propia de una serie homogénea de importaciones y exportaciones de autopartes. Para no complicar la tarea, las series se limitaron a las partidas más importantes de acuerdo con su magnitud y con su grado de representatividad en el sector automotor. Es decir que se han registrado como autopartes, aquellas partidas del capítulo 87 de la Nomenclatura Común del Mercosur que conforman el grupo 343 del ClaNAE, denominado “Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores”. También se han incluido las partes que el ClaNAE clasifica en el grupo 341, “Fabricación de vehículos automotores”, que incluye a los motores y los chasis, y también las carrocerías, remolques y semirremolques, que pertenecen al grupo 342. Dichas partidas provienen, fundamentalmente, del capítulo 84 “Reactores Nucleares, Calderas, Maquinas, Aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos” y, nuevamente, del capítulo 87 “Vehículos Automóviles, Tractores, Velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios“, ambos empalmados según la Nomenclatura Común del Mercosur. Además, fueron incorporadas a la estimación algunas partes que de acuerdo con el ClaNAE no pertenecen a la rama automotriz pero que, sin embargo, constituyen bienes que son utilizados en la fabricación de automotores, tales como las partidas de neumáticos y cámaras del capítulo 40 “Caucho y sus manufacturas”, perteneciente a la Nomenclatura Común del Mercosur). Por esas razones, las estimaciones de importaciones y/o exportaciones autopartistas realizada para este trabajo no son estrictamente comparables con otras series difundidas por distintos organismos, como, por ejemplo, la evolución de la

producción según el IVF de las series calculadas por el CEP, en base al ClaNAE ni por las series estimadas por ADEFA. Como se puede ver en el Gráfico 17, si bien la tendencia es prácticamente la misma para las tres series, aparecen algunas diferencias significativas. En el año 1998, por ejemplo, ADEFA registra una caída en la exportación de autopartes muy superior en valores absolutos y porcentuales a la estimada por el CESP, mientras que los datos del CEP señalan una continuación de la tendencia a la suba; es posible que esa diferencia pueda ser explicado por la drástica reducción ocurrida en las exportaciones de chasis y motores, que dicha serie no incluye pero afecta a las otras dos. Por otro lado, resulta claro que la serie estimada por el CESP supera con creces, en valores absolutos, al resto de las series; dicha diferencia sería mayor aún si las estimaciones realizadas incluyeran la totalidad de las autopartes comercializadas.

Gráfico 17. Exportación de Autopartes según distintas fuentes



Fuente: CESP, CEP, ADEFA e INDEC

Notas:

Las autopartes del CEP corresponden a las partidas 342 y 343 del ClaNAE, aunque excluyen la exportación de motores de combustión interna y chasis equipados con motores, presentes en la partida 341.

Las autopartes del CESP se encuentran comentadas en la tabla 2

Se desconoce la composición de la agrupación "Conjuntos, Sub-conjunto, Partes y Piezas", publicada por ADEFA

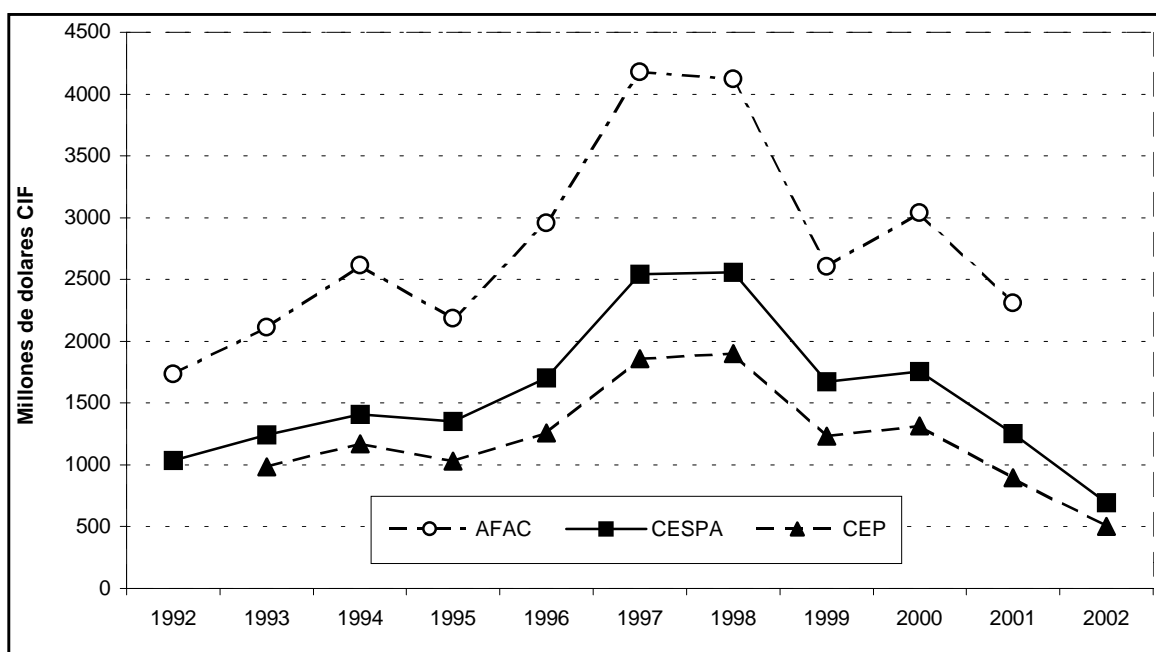
Del lado de las importaciones las discrepancias estadísticas siguen apareciendo entre las distintas fuentes de información, aunque con matices especiales. ADEFA, por ejemplo, no elabora ni publica datos sobre el valor de importaciones (esta cámara sólo publica información referida a la venta interna de unidades importadas); esa carencia fue cubierta por las estadísticas de importaciones de la cámara que agrupa a las empresas autopartistas

(AFAC). Esta fuente no se ha utilizado en el texto porque no se pudo conocer con precisión cómo está construida la serie de importaciones, pero se la presenta en el Gráfico 18 con fines ilustrativos.

La serie incluye un conjunto más amplio de autopartes que las mencionadas antes (series del CEP y estimaciones propias), de manera que sus valores son bastante más elevados, aunque en todo momento mantienen el mismo ciclo. Si se tomaran en consideraran estos datos de AFAC, resulta que la descripción señalada sobre el proceso que vivió el sector automotor en la década del noventa sería aun más dramática.

Las cifras de empleo surgen de los datos del INDEC, que forman parte de las series fabriles ya mencionadas.

Gráfico 18. Importaciones de Autopartes, según distintas fuentes



Fuente: CESP, AFAC y CEP

En el caso de Renault, el valor agregado se estimó para cada año a partir de la suma de diversos rubros presentes en los estados contables: las retribuciones a los directores, los sueldos, las cargas sociales, las indemnizaciones, las amortizaciones, las provisiones y el resultado de la explotación. Para el cálculo de éste último, se sustrajo a la ganancia bruta – que resulta de las ventas netas menos los costos – los gastos de administración y comercialización que registró la empresa. El detalle metodológico completo figura en otra publicación del CESP ya mencionada²⁴. La información sobre el número de vehículos producidos por año, necesaria para obtener la serie de valor agregado por vehículo, se extrajo de las memorias de Renault.

²⁴ Se trata del Documento de Trabajo n° 1 del CESP, diciembre de 2001, *ob. cit.*

**Cuadro 1. Importaciones de autopartes
e millones de dólares CIF**

Nomenclatura		Descripcion	Año													
NCCA (1980-1990)	S. Armonizado (1991-2002)		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
4011	4011/13	Neumaticos y Camaras	4.6	12.6	65.3	89.3	74.2	77.7	86.6	130.9	177.2	187.5	171.9	188.9	142.5	80.0
84060301	84073	Motores de Explosion	0.0	0.1	1.7	14.7	31.8	27.6	64.2	132.8	224.1	180.0	103.1	114.5	108.3	63.6
84060302	84082	Motores Diesel	3.9	6.2	18.9	65.9	83.0	119.8	164.5	169.8	248.7	236.4	151.9	108.7	89.5	43.2
84060701	84089	Partes y Piezas de los Motores	0.1	0.2	0.2	134.8	157.0	176.5	145.3	170.7	212.7	201.6	136.6	154.0	100.2	59.4
8704	8706	Chasis con motor	1.1	0.9	0.2	45.2	66.6	13.2	4.2	4.9	21.1	32.6	29.8	25.0	17.4	4.6
8705	8707	Carrocerias y cabinas	0.7	1.0	5.5	12.0	23.3	35.3	37.4	57.4	45.0	30.4	23.1	17.2	8.1	0.2
8706	8708	Partes y accesorios de los vehiculos	143.1	143.2	254.1	662.9	786.4	919.5	826.2	989.0	1,556.5	1,630.3	1,012.9	1,116.1	774.9	438.4
	87081	Parachoques y sus partes	-	-	-	33.0	24.8	28.9	16.3	23.6	28.6	32.9	16.7	22.6	12.2	3.9
	87082	Las demas accesorios para carroceria (cinturones, guardabarros, parrillas, puertas, etc.)	-	-	-	210.8	249.5	314.3	291.6	386.1	649.7	615.6	336.8	387.9	273.8	144.7
	87083	Frenos y servofrenos; sus partes	-	-	-	31.3	42.4	55.2	48.5	57.9	82.7	83.2	57.2	64.7	47.4	21.1
	87084	Cajas de cambio	-	-	-	105.8	102.9	150.3	115.0	98.4	148.9	189.1	105.7	123.5	92.2	57.3
	87085	Ejes con diferencial	-	-	-	57.9	45.8	61.5	57.1	47.2	74.4	83.4	50.3	56.1	40.7	28.3
	87086	Ejes portadores; sus partes	-	-	-	19.9	28.4	31.7	29.9	48.9	42.8	51.7	31.3	30.2	18.5	9.1
	87087	Ruedas; sus partes	-	-	-	6.5	14.8	23.4	19.3	27.6	44.1	59.1	39.0	39.9	29.1	13.0
	87088	Amortiguadores	-	-	-	26.3	28.7	18.5	9.7	12.2	21.3	18.8	13.2	14.0	11.7	4.4
	87089	Los demas	-	-	-	171.4	257.2	235.7	238.9	297.1	464.0	496.5	362.7	377.2	249.2	156.7
	870891	Radiadores	-	-	-	5.1	6.4	9.5	10.8	15.8	23.5	25.0	20.5	24.1	17.0	6.2
	870892	Caños de escape	-	-	-	6.2	9.4	7.5	9.7	9.6	19.2	19.0	14.1	16.3	10.1	6.3
	870893	Embragues; sus partes	-	-	-	14.5	14.8	23.0	30.2	24.7	36.2	37.1	28.8	26.3	20.2	7.5
	870894	Volantes; columnas y cajas de direccion	-	-	-	23.7	34.2	39.6	31.4	37.3	58.2	51.2	28.2	31.8	25.1	15.4
	870899	Otros (Dispositivos de comando, crucetas, etc.)	-	-	-	121.9	192.5	158.0	156.7	209.7	327.0	364.2	271.2	276.6	176.8	121.4
8714	8716	Remolques y semirremolques para cualquier vehiculo; otros vehiculos; sus partes	0.2	0.3	1.7	10.6	19.3	41.0	25.2	38.9	56.9	61.6	38.8	29.9	14.2	2.6
		TOTAL AUTOPARTES	163.8	164.3	347.7	1,035.4	1,241.5	1,410.8	1,363.7	1,704.2	2,542.1	2,559.4	1,670.1	1,754.1	1,255.0	692.1

Fuente: CESP A en base a datos del INDEC

**Cuadro 2. Exportaciones de autopartes
en millones de dólares FOB**

Nomenclatura		Descripcion	Año													
NCCA (1984-1990)	S. Armonizado (1991-2002)		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
4011	4011/13	Neumaticos y Camaras	27.5	30.7	16.7	13.4	27.4	51.2	77.3	74.9	61.8	108.4	95.6	99.9	94.6	120.3
84060301	84073	Motores de Explosion	12.9	20.7	40.4	38.8	94.7	88.2	118.1	152.8	161.7	72.7	72.2	16.9	5.9	0.2
84060302	84062	Motores Diesel	0.8	1.0	0.7	1.8	2.3	11.4	11.1	21.2	53.5	61.4	77.0	103.3	42.2	35.4
84060701	84099	Partes y Piezas de los Motores	25.2	28.1	40.8	46.3	65.9	48.0	58.5	79.1	95.0	85.5	82.8	84.6	93.5	85.7
8704	8706	Chasis con motor	3.5	4.3	2.7	6.3	16.2	53.8	83.6	84.6	16.8	0.2	2.4	6.7	0.5	0.1
8705	8707	Carrocerias y cabinas	1.3	0.6	1.4	0.5	0.3	0.3	1.7	2.0	3.5	2.2	2.6	2.0	0.9	0.3
8706	8708	Partes y accesorios de los vehiculos	113.9	127.6	139.2	225.1	353.3	402.7	460.9	354.3	405.8	454.7	491.8	513.9	425.8	430.9
	87081	Parachoques y sus partes	-	-	0.8	1.1	1.1	2.6	4.7	3.9	6.6	6.2	4.9	4.5	5.6	4.0
	87082	Los demas accesorios para carroceria (cinturones, guardabarros, parilllas, puertas, etc.)	-	-	21.5	32.2	57.6	64.0	65.9	50.0	62.9	63.9	37.9	32.9	35.7	52.8
	87083	Frenos y servofrenos; sus partes	-	-	13.0	11.4	17.4	17.4	26.6	32.2	32.5	27.4	17.5	13.9	14.1	12.8
	87084	Cajas de cambio	-	-	53.9	110.8	196.0	235.8	267.7	165.5	148.2	156.7	265.4	267.2	182.5	191.3
	87085	Ejes con diferencial	-	-	15.7	25.7	26.4	28.3	22.9	13.1	21.4	33.2	24.6	7.3	12.5	20.3
	87086	Ejes portadores; sus partes	-	-	2.2	1.2	1.2	0.4	1.1	3.3	5.6	9.3	4.0	8.5	5.7	4.4
	87087	Ruedas; sus partes	-	-	0.9	1.4	3.9	5.3	5.1	3.6	5.0	8.5	7.2	9.8	7.4	8.3
	87088	Amortiguadores	-	-	3.4	2.7	3.7	3.1	4.4	5.0	5.3	5.5	8.4	9.4	7.7	6.5
	87089	Los demas	-	-	27.9	38.6	45.8	45.7	62.5	77.8	118.3	143.9	121.9	160.4	154.5	130.5
	870891	Radiadores	-	-	2.4	1.7	1.9	1.2	1.6	1.5	7.4	4.1	3.0	1.5	1.6	1.9
	870892	Caños de escape	-	-	0.0	0.1	0.1	0.4	0.3	0.8	2.2	4.8	2.3	2.1	2.2	0.7
	870893	Embragues; sus partes	-	-	0.9	4.8	1.0	0.9	1.5	5.4	8.2	11.7	8.7	10.8	9.4	5.3
	870894	Volantes; columnas y cajas de direccion	-	-	6.7	8.2	5.0	5.7	8.7	10.0	8.9	6.6	4.3	3.1	4.7	4.3
	870899	Otros (Dispositivos de comando, crucetas, etc.)	-	-	17.9	23.8	37.9	37.4	49.4	60.2	91.7	116.3	105.5	143.0	137.6	118.3
8714	8716	Remolques y semirremolques para cualquier vehiculo; otros vehiculos; sus partes	2.1	2.6	2.6	1.6	1.4	2.9	3.9	3.8	5.9	8.4	6.0	5.4	3.6	6.1
		TOTAL AUTOPARTES	187.1	215.6	244.5	333.8	561.3	658.5	815.0	772.3	843.9	793.5	830.3	832.8	667.0	679.1

Fuente: CESPA en base a datos del INDEC